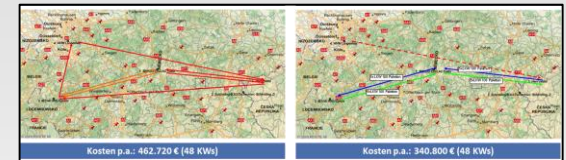
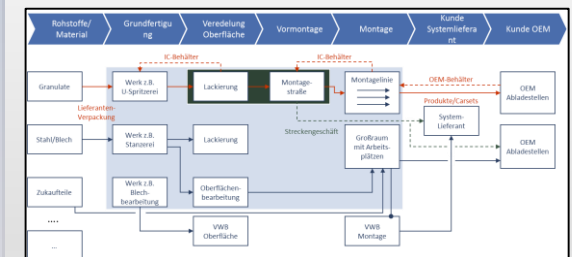


Exxent Consulting



Transparenz in der Supply Chain und den Logistikkosten Fitness und Effizienz für den Kfz-Zulieferer: Lean Logistics

- Lean Logistics and Lean SCM
- Logistics Performance
- Logistics Costing

Juni 2015

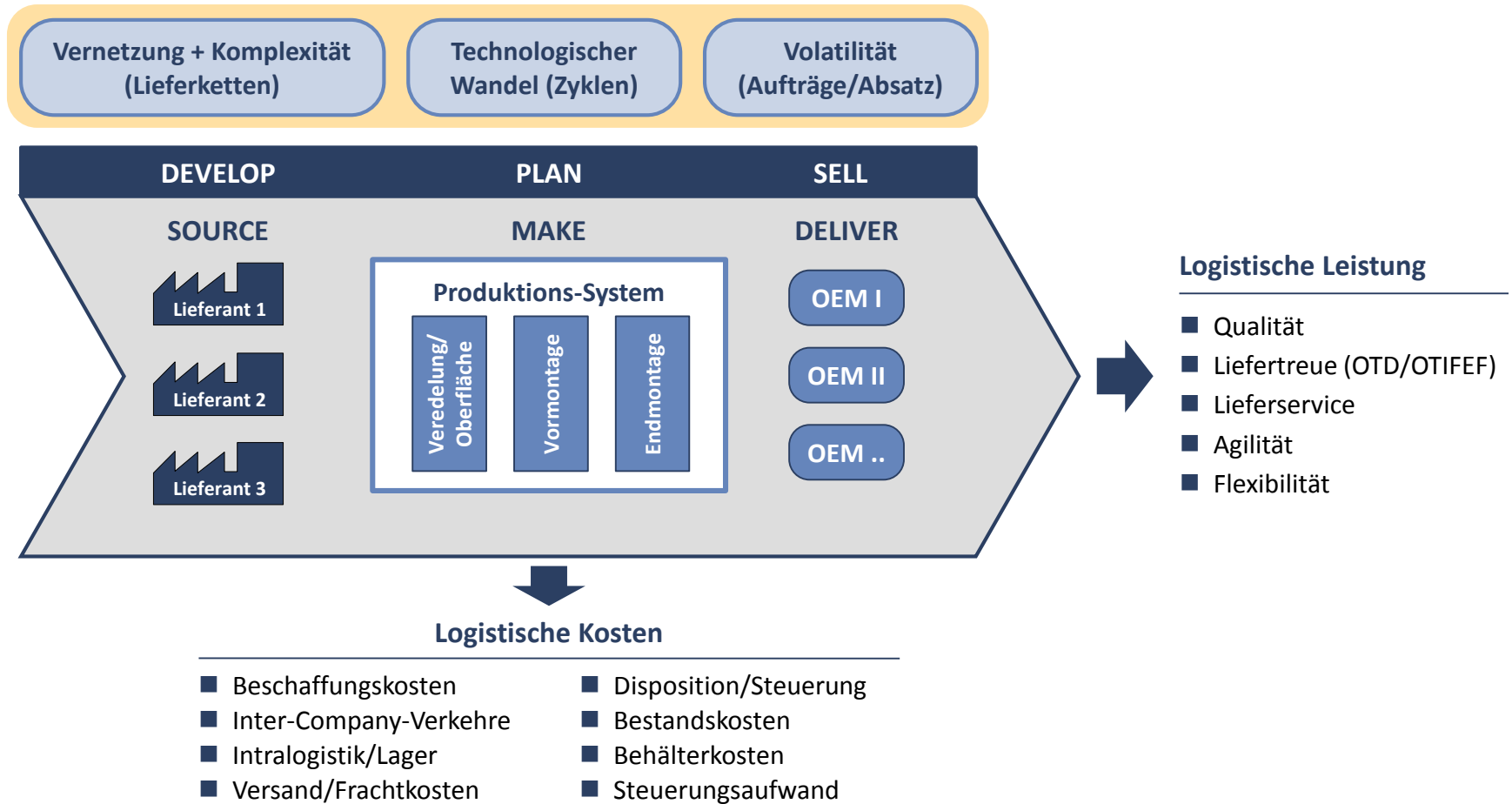
Vorbemerkung

- In der weiterhin zunehmend arbeitsteiligen Automotive-Branche wird die effiziente, operative Vernetzung entlang der gesamten Wertschöpfungskette wichtiger denn je: **Operational Excellence ist ein zentraler Erfolgsfaktor.**
- **Die Logistik bzw. Supply Chain** bekommt damit als Querschnittsprozess einen immer größeren Stellenwert:

„Der Leim, der alles zusammenhält, in guten sowie in schlechten Zeiten“

- Unsere Erfahrung zeigt jedoch, dass in den wenigsten Fällen eine klare logistische **Kosten- bzw. Leistungstransparenz bei Kfz-Zuliefer-Unternehmen** gegeben ist
 - Gleichzeitig zeigen die aktuellen Studien, Trendberichte und Praxiserfahrungen, dass die **Komplexitätstreiber** wie Nachfrageschwankungen, Volatilität, schneller Wandel, Vernetzung, und Dislozierung zunehmen.
- ▶ **Damit wird die Logistik zum Renditehebel, sowohl über Kosten und als auch Umsatz:**
- ▶ **Lean Logistics und Performance Management**
 - ▶ **Kosten- und Leistungstransparenz**

Die Megatrends für die Logistik und die Anforderungen für die Steuerung von Performance und Kosten



Top Thema für den deutschen Zulieferer-Mittelstand: Kann Operational Fitness und Lean Logistics vorsorglich ein Krisenmanagement vermeiden ?

Automobilzulieferer: Mittelstand droht Krise

Von Anja Hoffmann

Die deutsche Automobilbranche steht vor einem stärker werdenden Wettbewerbsdruck. Vor allem die mittelständischen Unternehmen haben mit dem wachsenden internationalen Druck zu kämpfen.



Kommentare

meine Artikel



Dieter Schütz / Pixelio.de

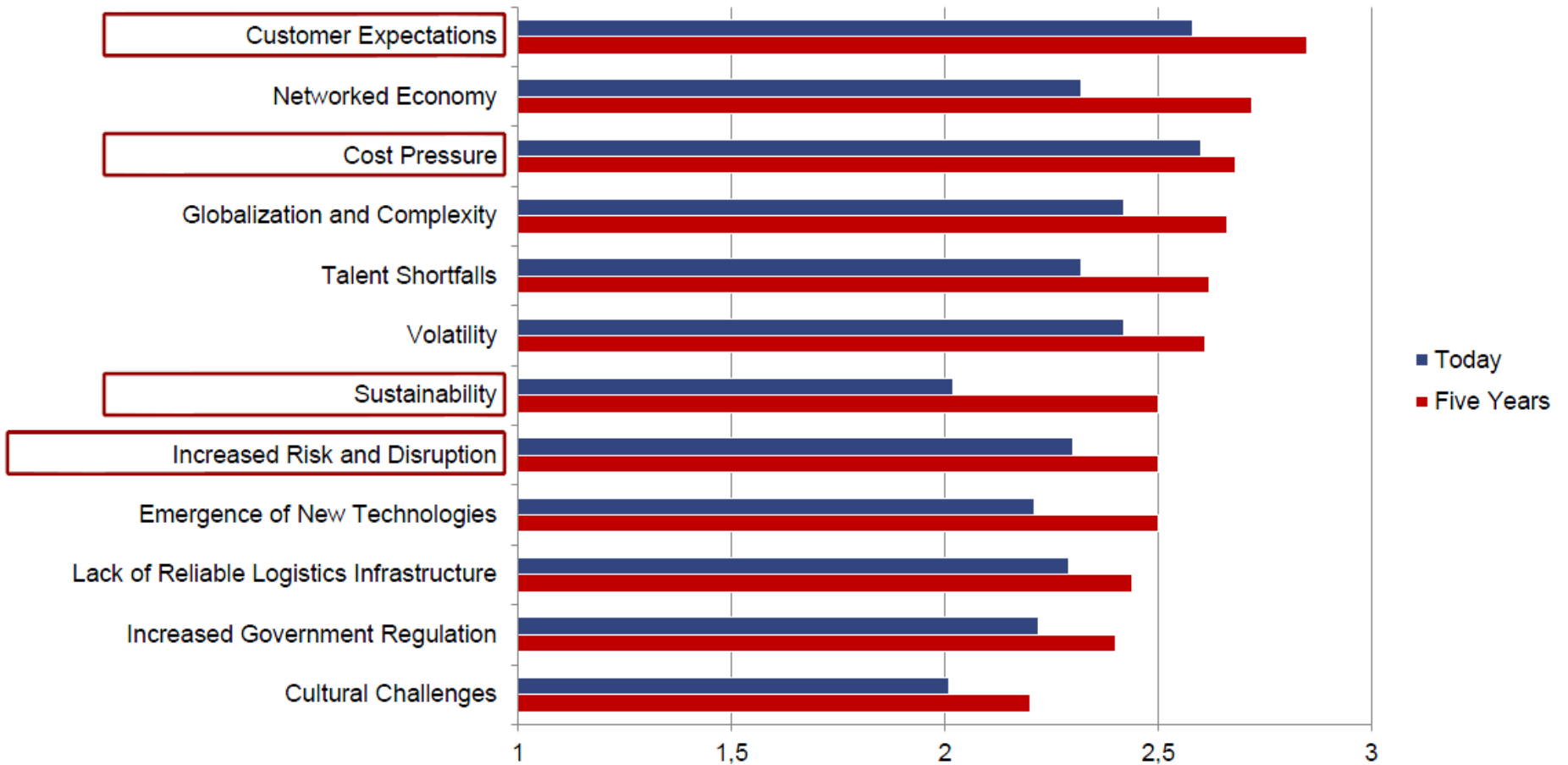
Die Automobilbranche steht vor tiefgreifenden Veränderungen.

Bis Ende des Jahrzehnts wird die Umsatzrendite vieler Automobilzulieferer in Deutschland auf durchschnittlich 2,5 Prozent fallen. Laut einer Studie der Unternehmensberatung Oliver Wyman wird dies kaum ausreichen, um nach Steuern und Zinsen noch Gewinn zu erwirtschaften. Gerade der mittelständischen Automobilbranche mit ihren 300.000 Angestellten in Deutschland droht dementsprechend in den kommenden Jahren eine massive Konsolidierungswelle, schreibt das Manager Magazin.

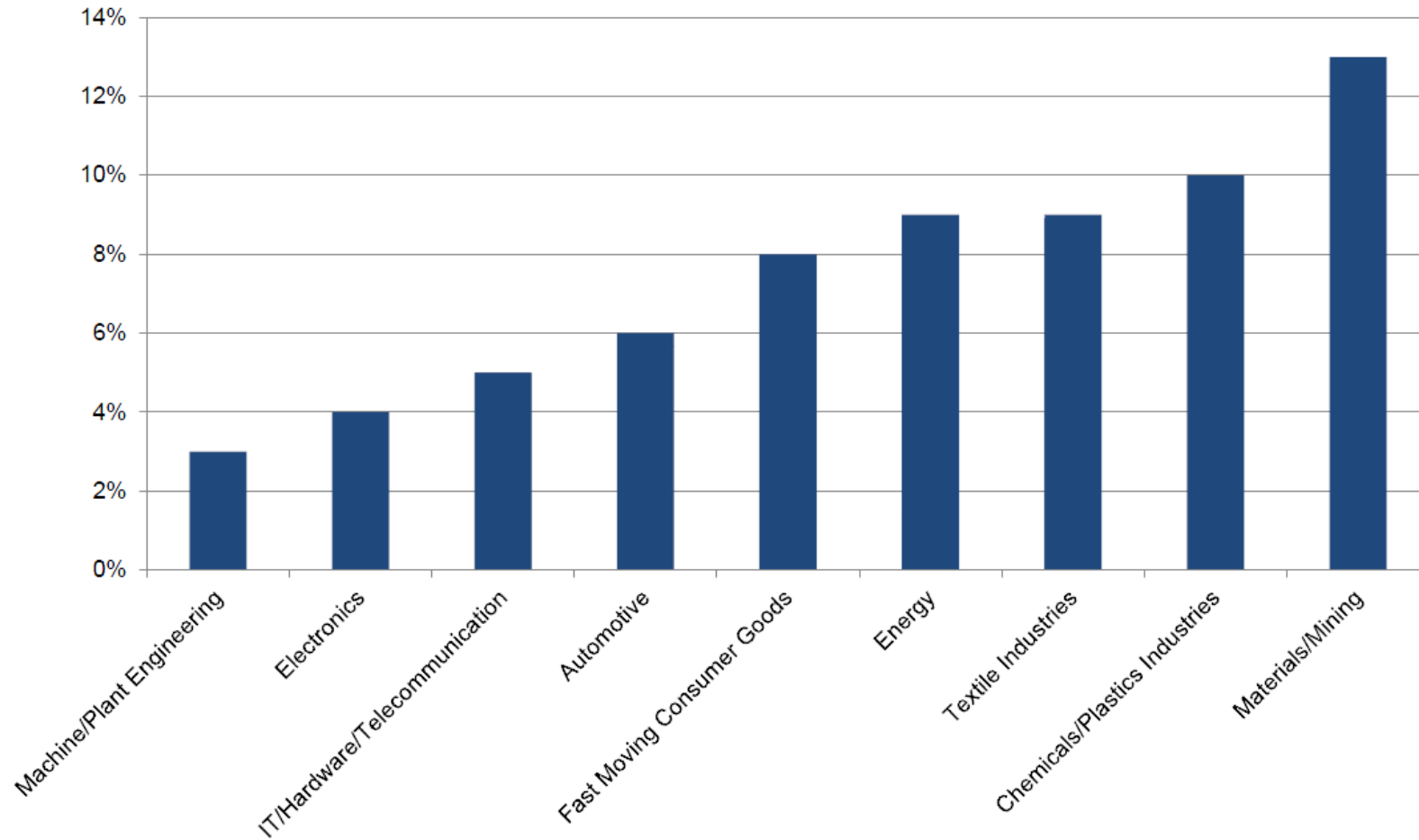
Die Themen der neuen BVL Logistikstudie

- Kundenanforderungen als Treiber
 - Steigende Erwartungen
 - Zielsystem
 - Messbarkeit
- Vernetzte Prozessketten
 - Vernetzungsbilder
 - Partner
 - Informationslogistik
- Kostendruck
 - Transparenz
 - Hebel
 - Benchmarks und Best Practices
- Globalisierung
 - Beschaffungsmärkte
 - Produktionsverbund
 - Distributionsmärkte
- Qualifikationen und Skills
 - Engpässe
 - Talent Management
 - Profile und Skills
- Volatilität
 - Wandel, Volatilität und Komplexität
 - Beherrschung
 - Prognosesysteme
- Nachhaltigkeit
 - Definitionen und Verständnis
 - Strategie
 - Messbarkeit und Reporting
- Risiken in der SC
 - Transparenz und Mapping
 - Beherrschung
 - SCRM
- Technologie
 - Big Data und IT
 - Ausrüstung der Fördertechnik
 - Transportsystem und Equipment

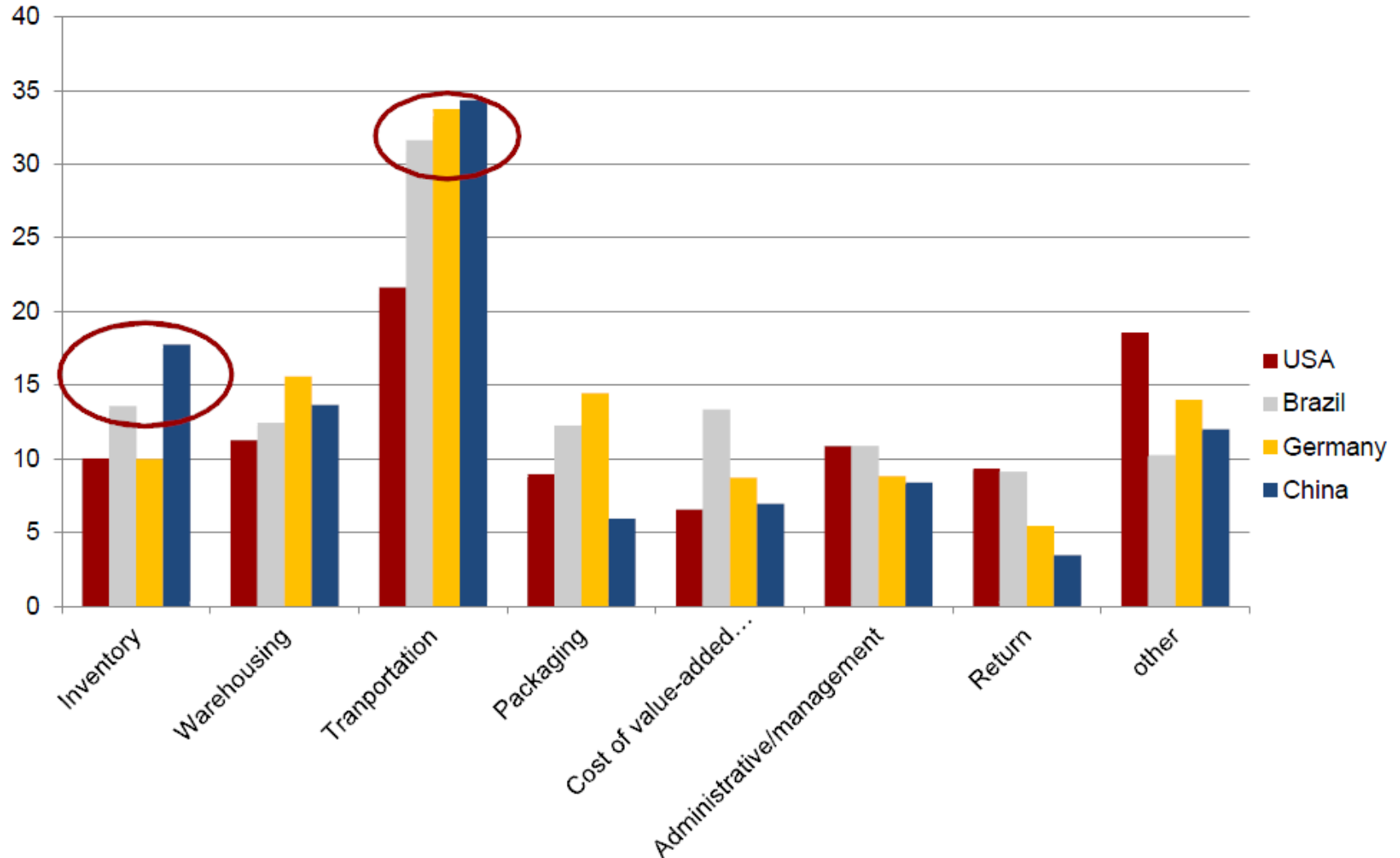
Logistik-Trends aus der BVL-Studie



Logistikkosten werden unterschätzt oder sind nicht wirklich bekannt...

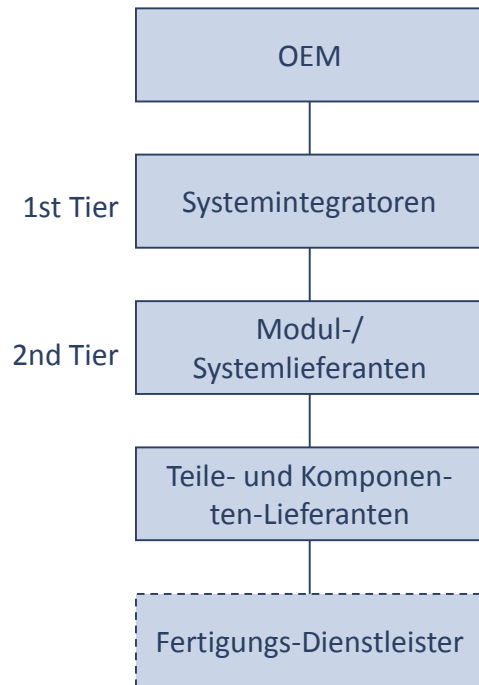


Bestandteile der Logistikkosten: Transport und Bestände treiben am stärksten, vor allem für Asien



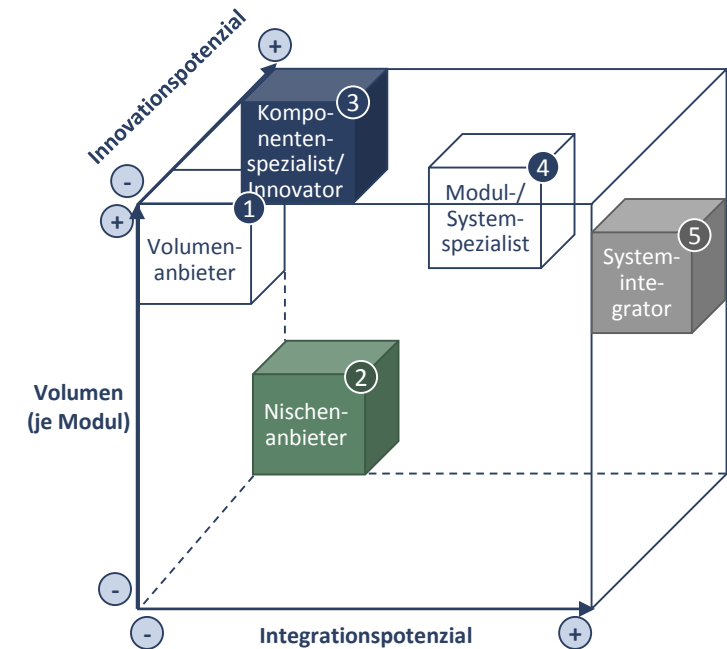
Die Automobilzulieferer leben in einem „Spagat“ bzw. „Sandwich“ zwischen der OEM-Logistik und ihrem eigenen Geschäftsmodell

SCM Hierarchie aus Sicht der OEM

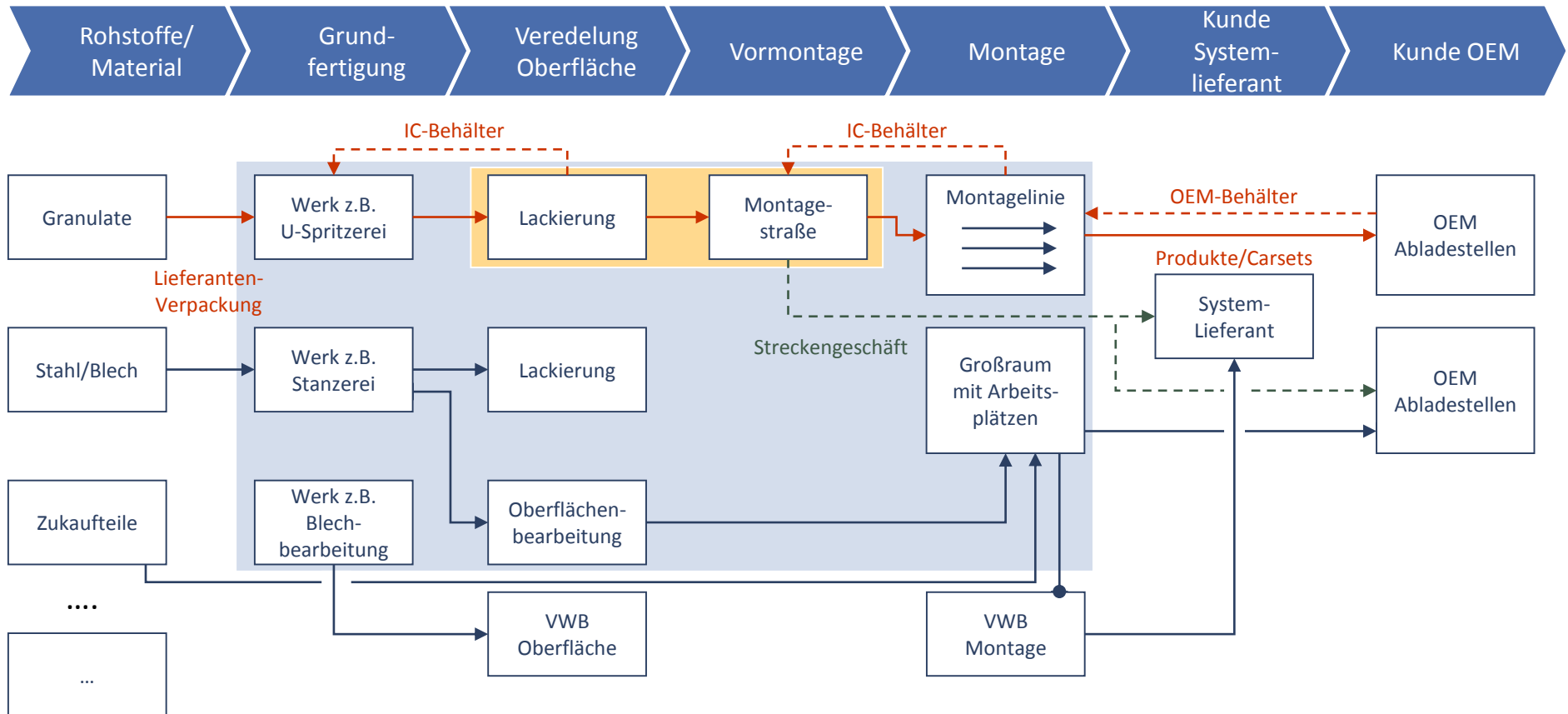


Geschäftsmodell der Zulieferer

- **Volumenanbieter** – Standardteile-Lieferant, hohe Stückzahlen (Economies of Scale)
- **Nischenanbieter** – kleines Marktsegment, Differenzierung über spezielle Technologie
- **Komponentenspezialist** – Hohes Marktvolumen, Differenzierung durch besondere (technologische) Zusatzfunktionen
- **Modul-/Systemspezialist** – Entwicklung und Produktion kompletter Systeme bzw. Module
- **Systemintegrator** – Entwicklung und Integration verschiedener Module und Systeme



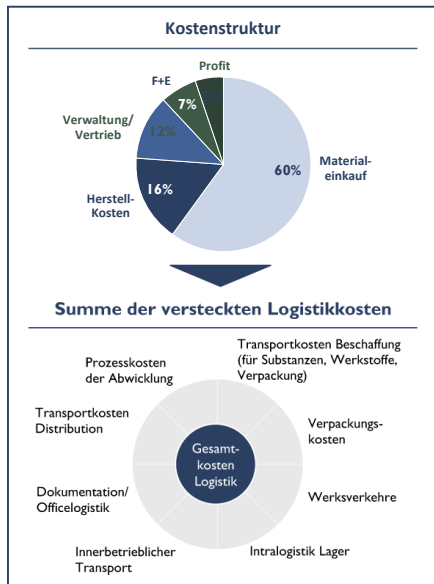
Beispiel Kfz-Zulieferer: 380 Mio. € Umsatz, mehrere Standorte in unterschiedlicher Ausprägung, 2nd Tier



Für die Supply Chain-Steuerung liegen die Konflikte in Glättung, Bestandspolitik und JIS/JIT

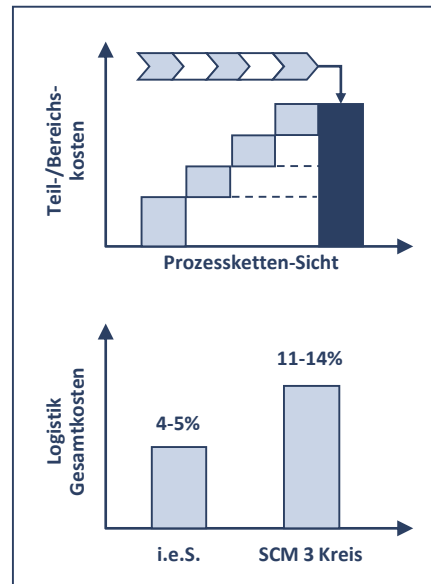
Die Logistik bietet einen starken Hebel zur Steigerung der Ertragsfähigkeit

Kostenstruktur



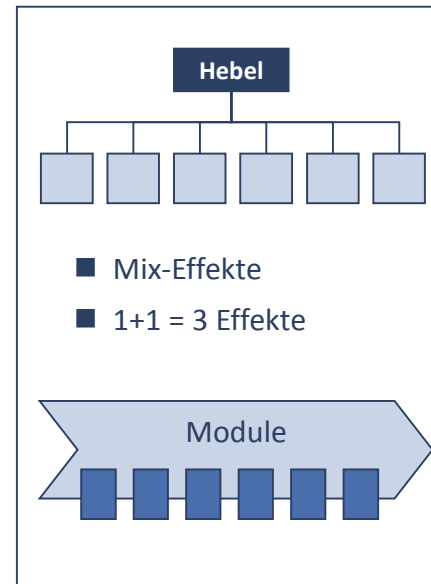
Kostendruck und Wettbewerb in den Prozesskosten/ Stücklisten pro Produkt/SKU

Entkoppelung der logistischen Wertschöpfung



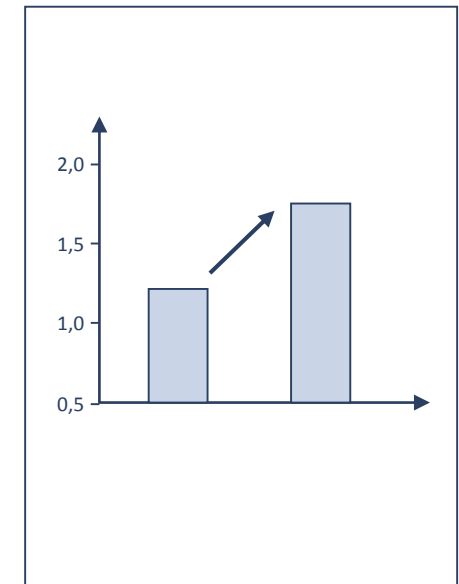
Hebelgröße/Manövrier-Masse größer

Hebelsystem durch Orchestrierung



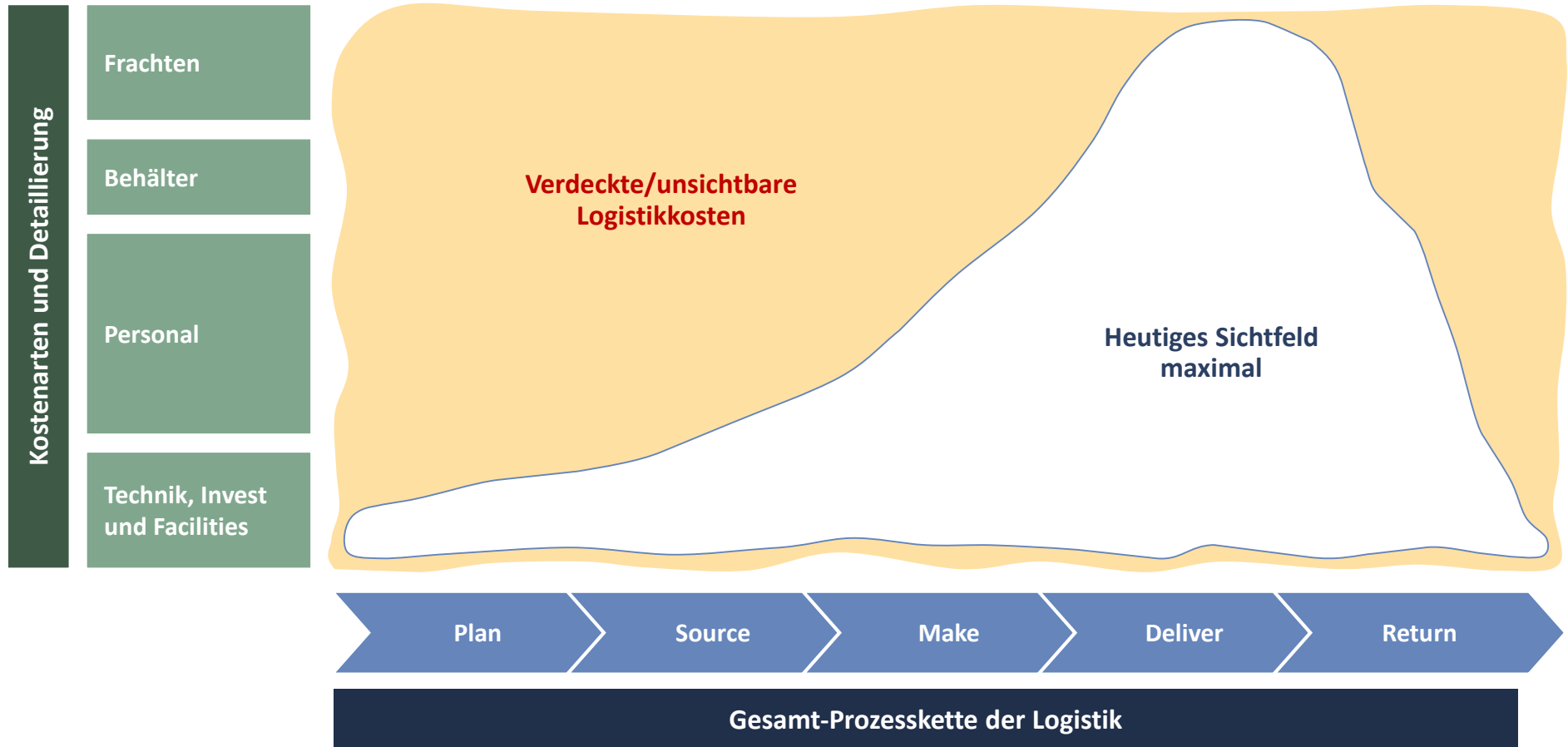
Hebelwirkung größer

Ertragssteigerung/Rentabilität

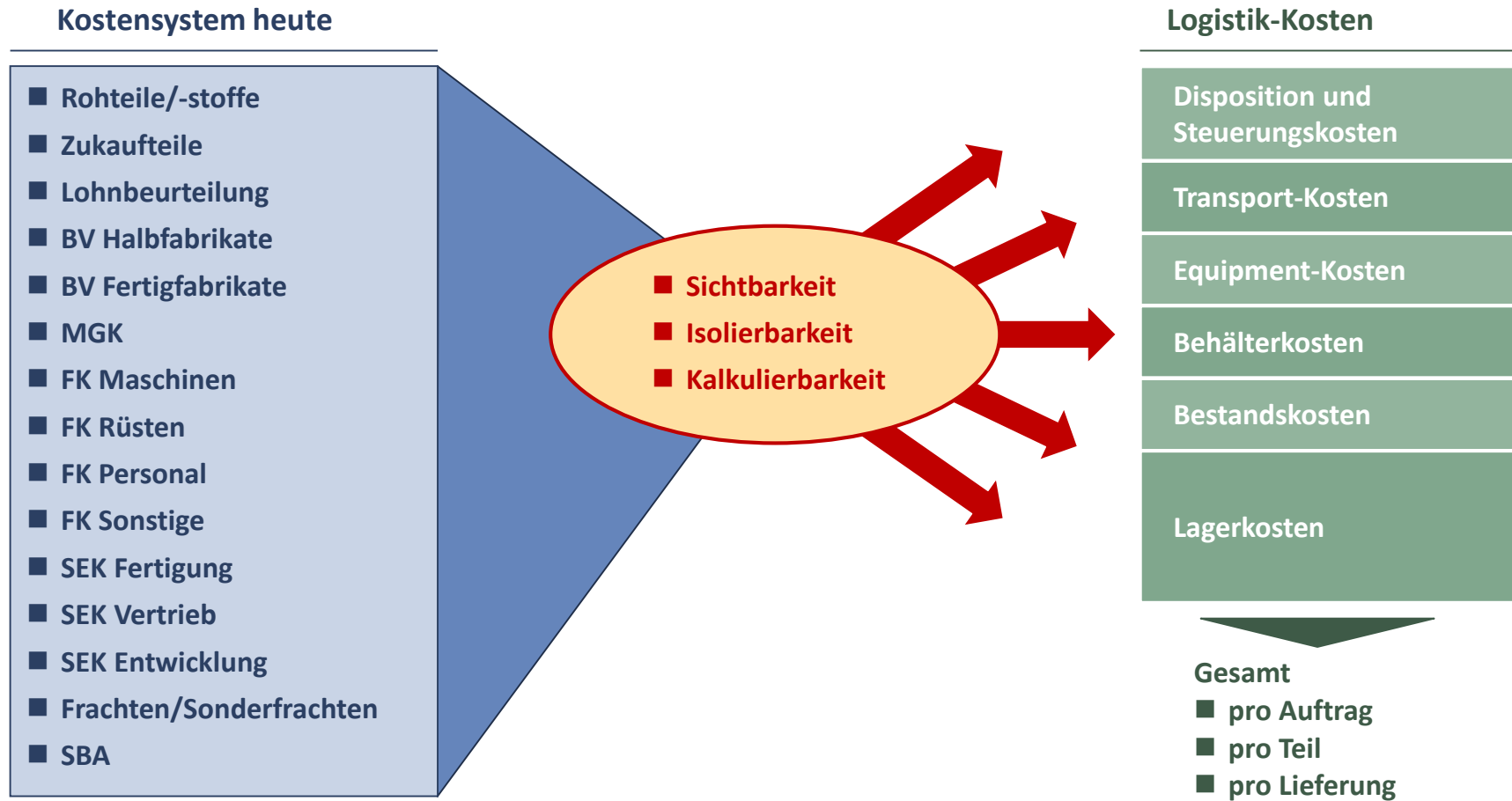


Logistik-Effizienz kann zu 1-2% zusätzliche Rentabilität führen

Mangelnde Kostentransparenz und verdeckte Bereiche heute: ca. 50% verdeckt und unsichtbar

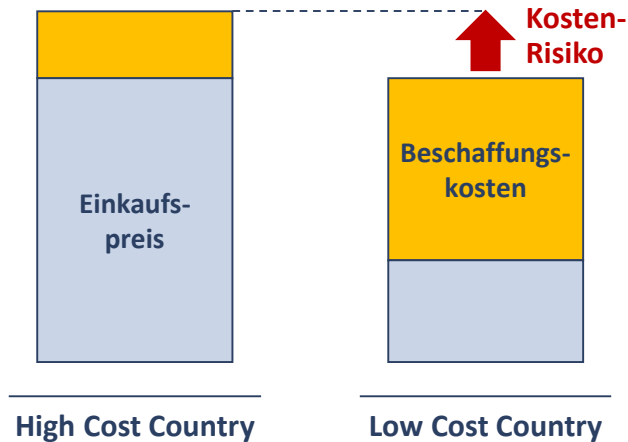


Die Kostenrechnungssysteme heute bilden Logistikkosten nur unzureichend und in einer „logistikfremden“ Struktur bzw. Morphologie ab



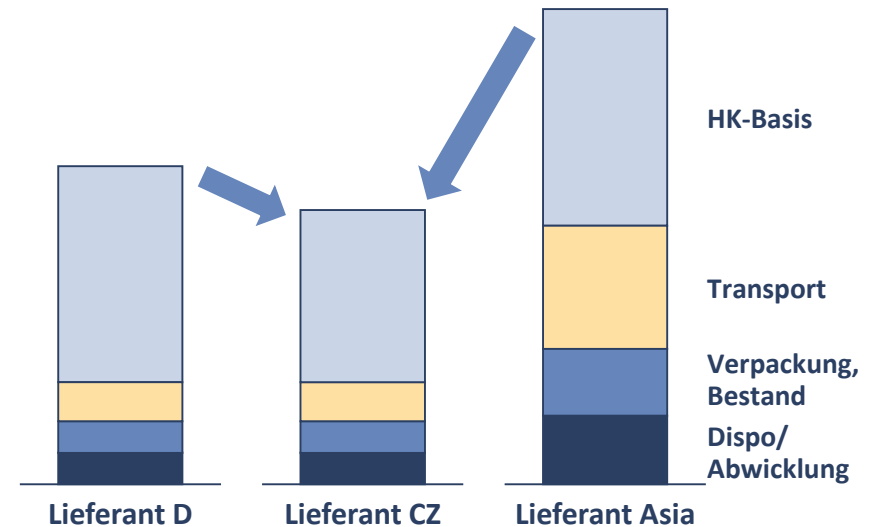
Erkenntnisse und veränderte Sichtweise auf die Logistikkosten durch die TCO-/TLC-Systematik*)

Near Shore vs. LCC Asia



- ▶ Unter TCO-/TLC-Blickwinkel wird Near Shoring wieder attraktiv

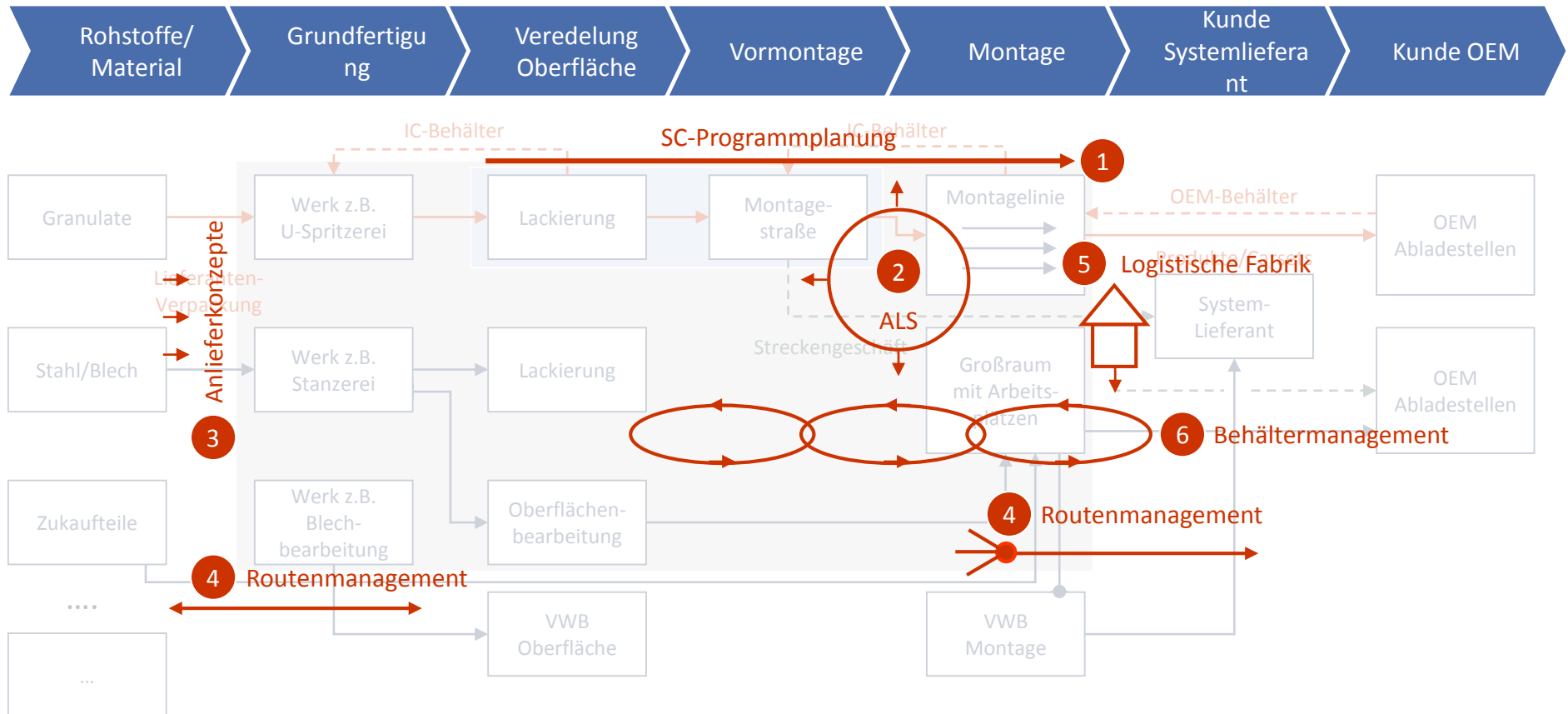
3 Lieferanten im TLC-Vergleich (D, CZ, Asia)



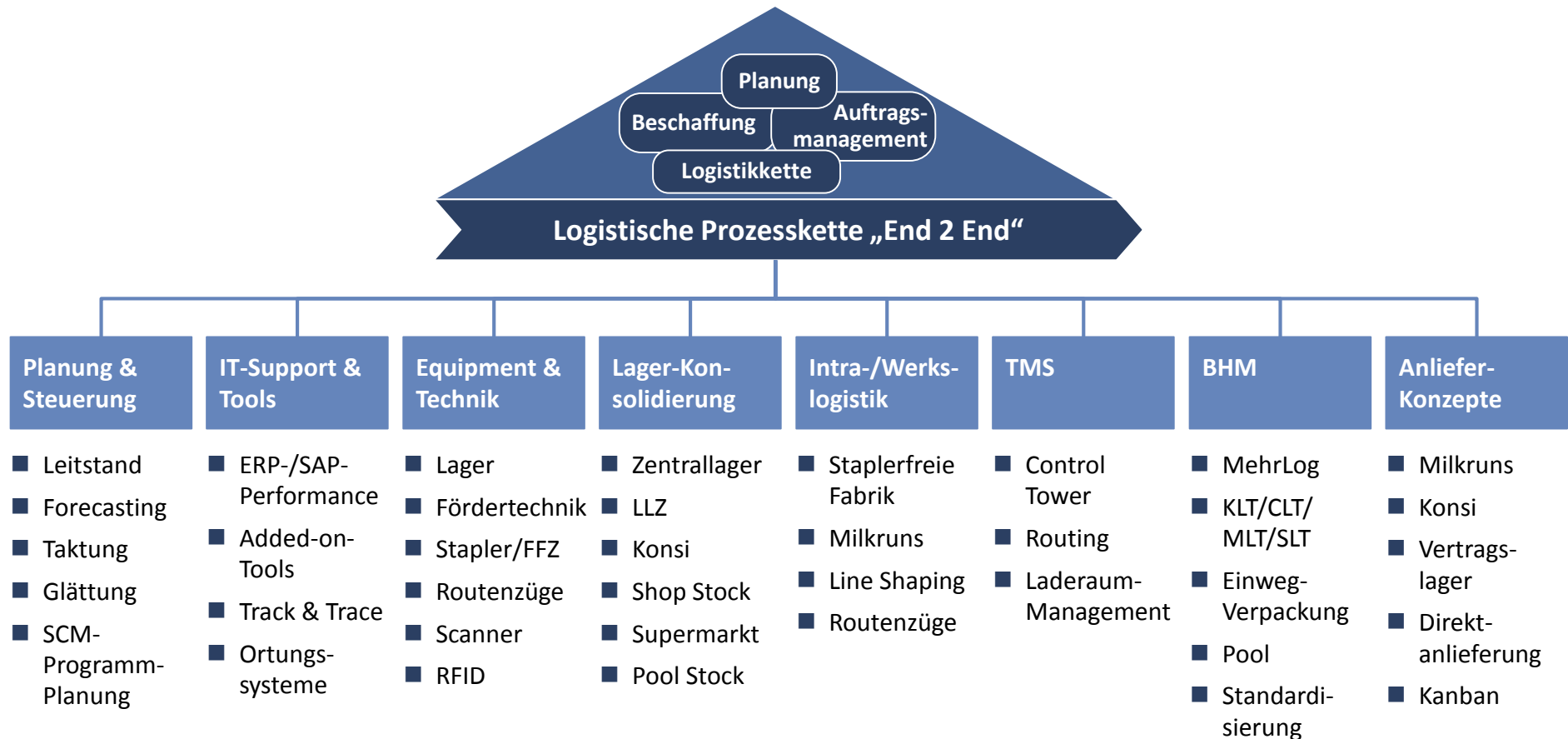
- ▶ Asia Sourcing verliert den Kostenvorteil zunehmend, bleibt unter Local-Content-Sicht für Absatznähe attraktiv bzw. sinnvoll
- ▶ Anrainer-Lieferanten sind bei guten logistischen Stückkosten zunehmend interessante Partner

TCO = Total Cost of Ownership
TLC = Total Landed Cost

Was können wir nun tun: Ausgewählte 6 Handlungsfelder zur Effizienzsteigerung der Logistik



Beispiel: Stellhebel der Logistik im Überblick mit dahinter liegender Maßnahmenbibliothek



Praxisbeispiel für eine Veränderung der Planungsprozesse und - Methoden

Projektbeispiel

Typische Problematik

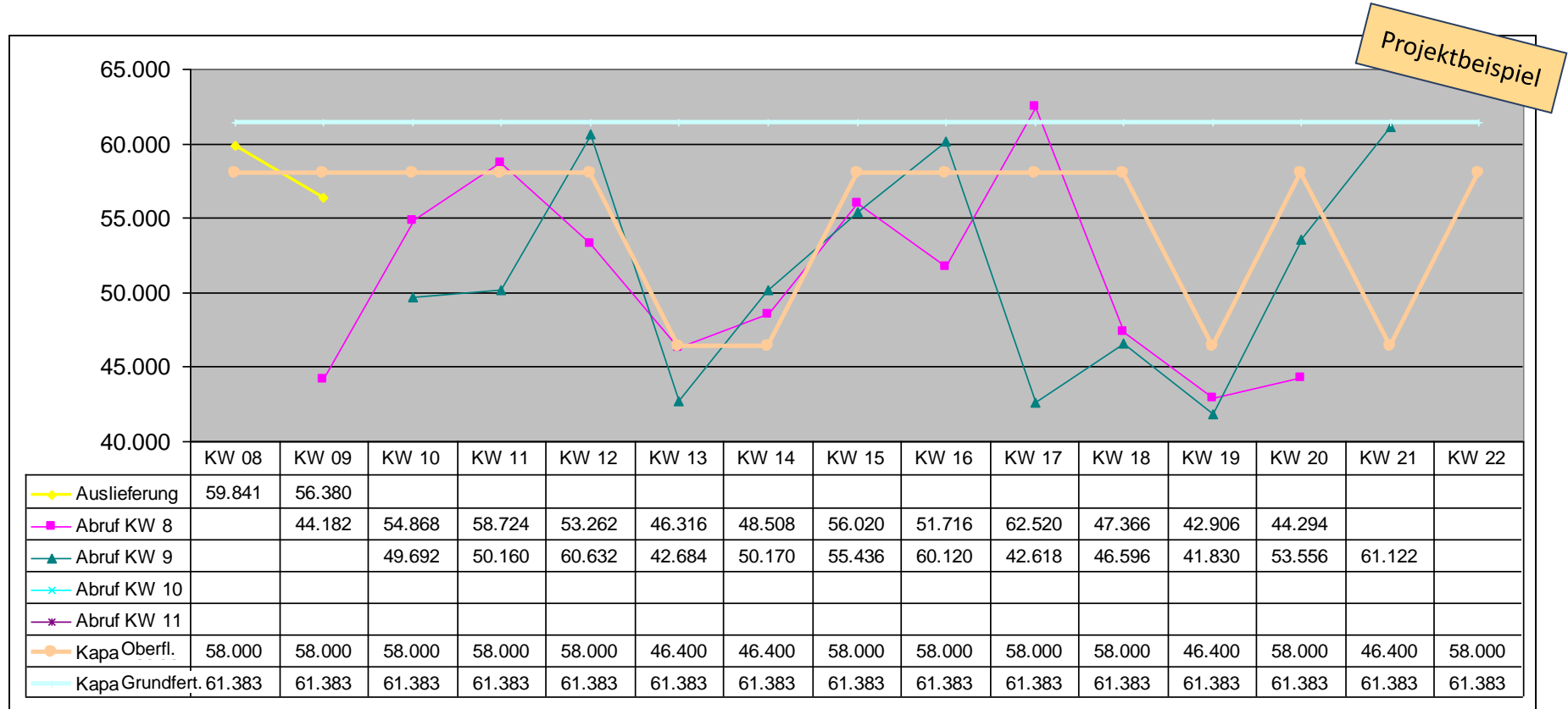
- Unterschiedliches Verständnis zu Kernparametern in den Verbund-/Partnerfirmen:
 - Mengenverläufe/Kurven
 - Kapazitäten
 - Flexibilität (+/- 15% !)
- Info-Verluste im Handover Vertrieb ∇ SCM
- Fehlende gemeinsame Wissensbasis zum Serienprojekt
- Durchreichen der Abrufe ohne Reflektion und Analyse
- Kein Frühwarnsystem
- Fehlende Harmonisierung unterschiedlicher Produktionssysteme von der Grundfertigung bis zur Montage
- Schwankendes und schwer prognostizierbares Abrufverfahren der Kunden

Lösungsansatz und Stellhebel

- Einrichtung der SC-Programmplanung:
 - Regelmäßige Planungsrunde, vorbereitet
 - Konsolidierung der Projektinformation
 - Abrufanalyse (Early Warning)
 - Maßnahmen zur Glättung
 - Rechtzeitige und richtige Kapazitätsvorbereitung
 - Bestandspolitik und Vorlaufproduktion
- Rolling Forecast für die gesamte Kette
- Einrichtung eines Abruf-Radarschirms
- Entwicklung einer SC-Wissensbasis über alle Projekte
- Action List und Koordination
- Konsolidierung aller SLAs^{*)}/Vereinbarung in Blue Books
- Sinnvolle, proaktive Kapazitätsplanung für Werkzeuge, Maschinen, Schichten
 - 15-Schicht-Systeme
 - 21-Schicht-Systeme
 - Sonderschichten
- Option Konzern-Stückliste

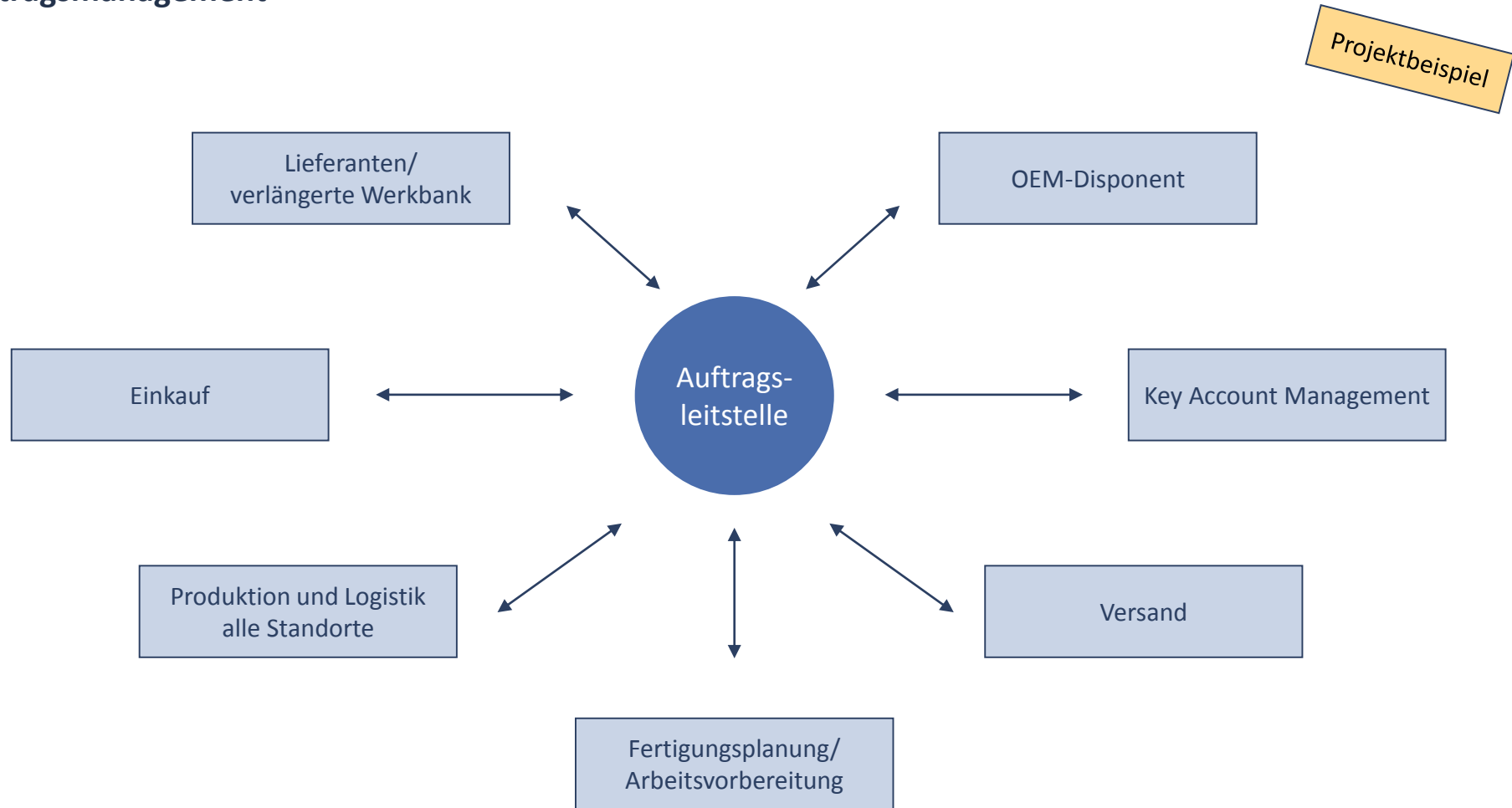
*) Liefer- und Logistikbedingungen der OEMs

Darstellung der Abrufsituation und Analysebeispiel zur Aufdeckung des Abruf-Verhaltens als Teil des Radarschirms



- Abrufschwankungen im Verlauf der Wochen deutlich erkennbar
- Die Abrufe für eine bestimmte Lieferwoche schwanken sehr stark in der Historie des Abrufeingangs. Bestimmte OEM-Disponenten verhalten sich erkennbar typisch oder sehr unterschiedlich
- Abrufe liegen mehrmals über der Kapazitätsgrenze

Auftragsleitstelle wird zentrale Schaltstelle aller dispositiver Vorgänge und Kernfunktion des Auftragsmanagement



Leitstand global: SC control tower as the critical and central element

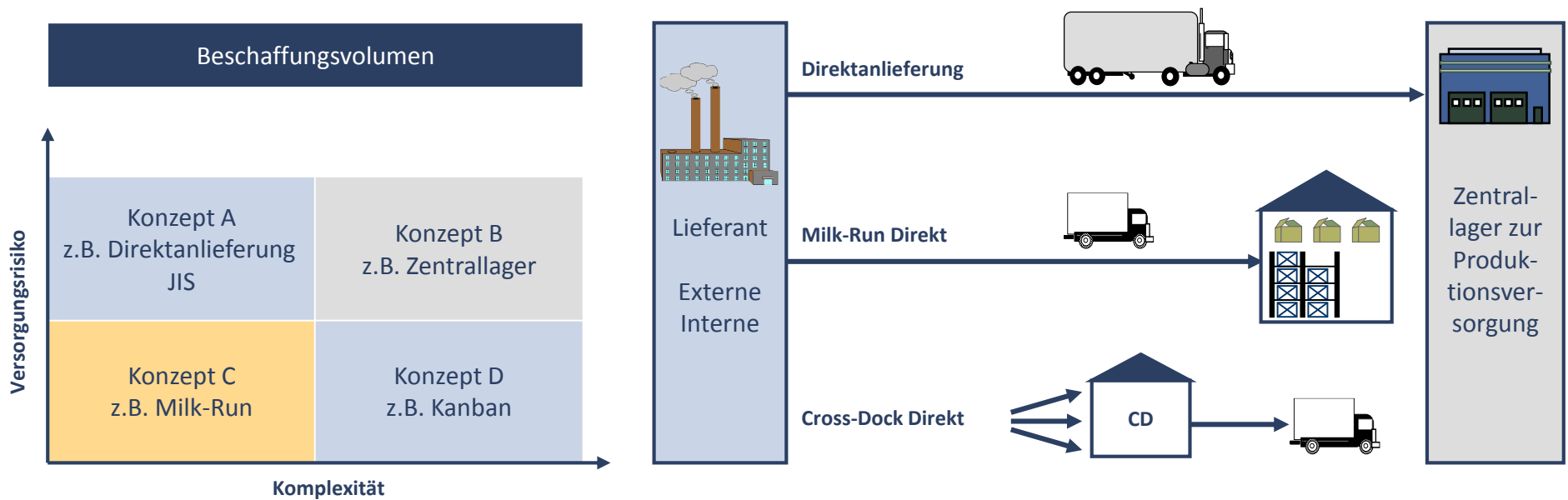
- Brain of the SC-network, info-center, central role
- Cockpit, realtime and controlling info
- Processes and functions
 - Operational planning
 - Tracking & Trace
 - Cost and efficiency control
 - SCEM: Supply Chain Event management
 - SCRM: Supply Chain Risk management
- Requirements, staff, skills:
 - Significant difference to today's function
 - Head of SC = Leadership of CT
 - Right monitor tools at the right place
 - Nearly realtime connectivity



Lieferanten-Integration über differenzierte Anlieferkonzepte

Materialwirtschaftliche richtige Beschaffungs- und Anlieferkonzeption: Versorgungskonzept

Beschaffungs- und Transportlogistische Optimierung



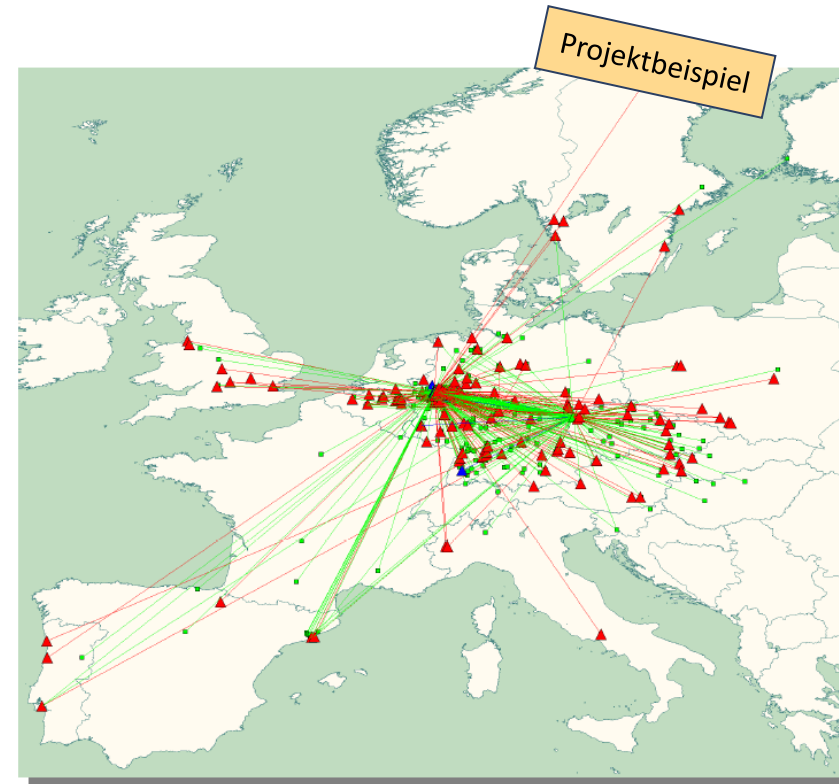
Ausgangssituation Transportnetzwerk der Unternehmensgruppe: Center of Gravity-Analyse/Logistics Fact Book

- Gruppenweiter, neutraler Blick auf das Transportnetzwerk
- Erkennbare Muster:
 - Haupt- und Nebenrouten
 - Paarigkeiten/Unpaarigkeiten
 - Konsi-Punkte

Abgangsorte:
Warenempfänger:



Wareneingänge:
Werksverkehre:
Halbfertigwaren/Fertigwaren & Leergut:



Optimierungsbeispiel SC-Routen in der gesamten Prozesskette

Projektbeispiel

Aktuelle Situation Supply Chain (KS, OF, MTG)



Kosten p.a.: 462.720 € (48 KWs)

Optimierte Situation durch Routenbündelung und Nutzung von Mega-Trailern

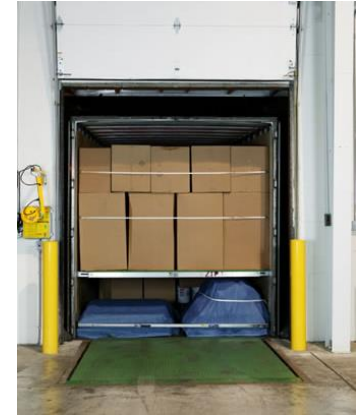


Kosten p.a.: 340.800 € (48 KWs)

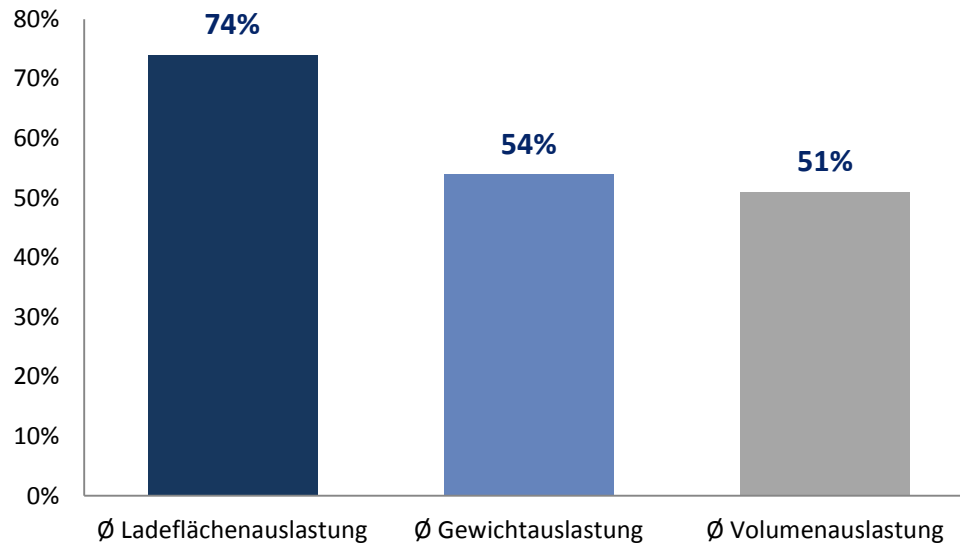
- Einsparung p.a. ~121.000 € (-26%) durch Einbindung von Relationen in das IC-Routensystem bei gleichen Transportmengen
- Reduzierung des Streckenkostensatzes auf dauerhaft unter 1,00 €/km
- Einsatz osteuropäischer Spediteure (qualitätsgeprüft) auf innerdeutschen Slots (EU-Novelle)

KS = Kunststoffspritzerei; OF = Oberfläche/Lackierung; MTG = Montage

Praxis in Bildern



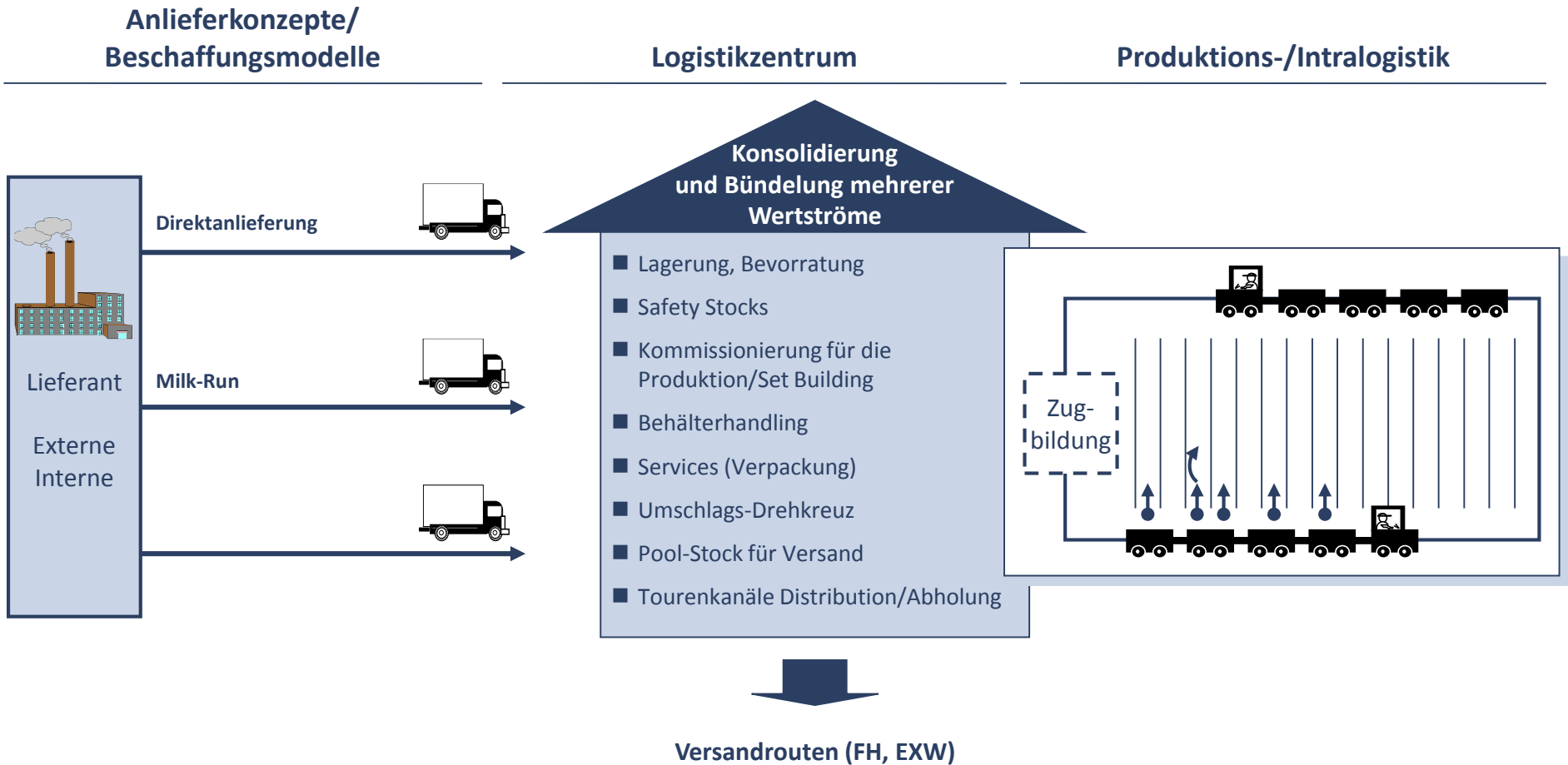
Zahlen, Daten, Fakten zum Laderaum-Potenzial („Utilization of Trucks“) zeigen, dass der 3D-Raumfokus heute noch stark vernachlässigt ist, womit auch die CO₂-Ziele nicht erreicht werden



- ▶ **Lademeter-Optimierung: 74% fortgeschritten („deck utilization“)**
- ▶ **Gewicht-Optimierung: 54% fortgeschritten („weight utilization“)**
- ▶ **Volumen-Optimierung: 51% fortgeschritten („volume utilization“)**

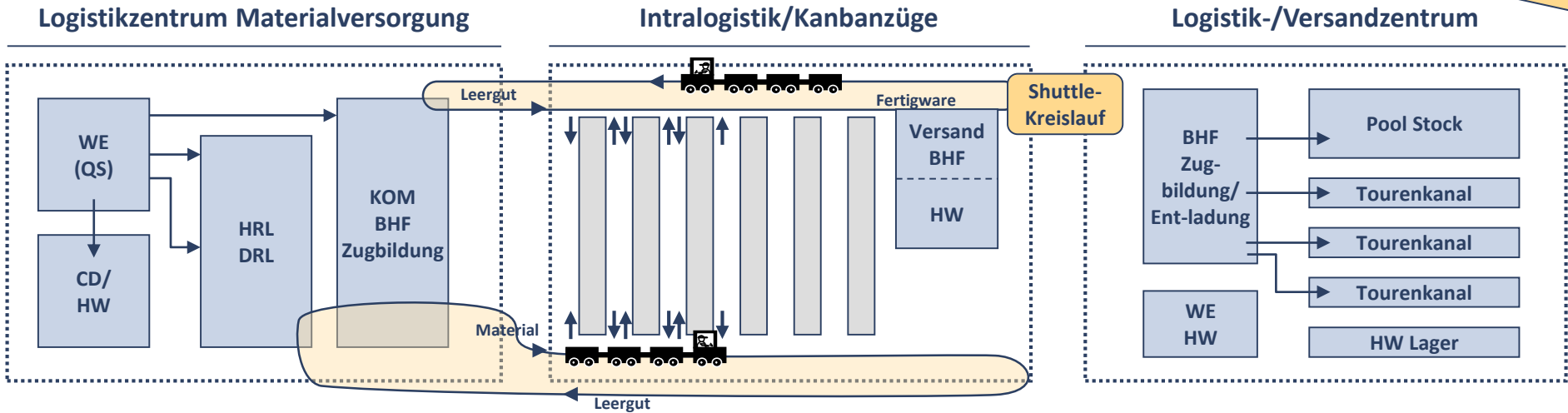
Quelle: Utilization of trucks in the non-food retail supply chain (UK)

Im Logistikzentrum werden alle ver- und entsorgenden Materialströme gebündelt



Rahmenkonzept (Framework) für die logistische Fabrik

Projektbeispiel



- Zentrallager in lokaler Nähe des/der PGRs, ohne Shuttle-Verkehr
- Produktionsmaterial weitestgehend aus den Linienräumen entfernt, bis auf: kurzfristigen Bedarf gemäß Glättung
- Bedarfsgerechte, Kanban-gesteuerte, fertigungssynchrone Bereitstellung auf Schleppzügen mit Fahrplan

- Fahrplanmäßiges Line-Feeding in standardisierte Bereitstellungssysteme (optimal Front Loading), Staplerlos
- Schaffung von Shop-Stock-Flächen
- Synchronisierte Leergutver- und -entsorgung
- Bandabnahme von Fertigware als Handlingsunit aus Shop Stock durch Versandzug

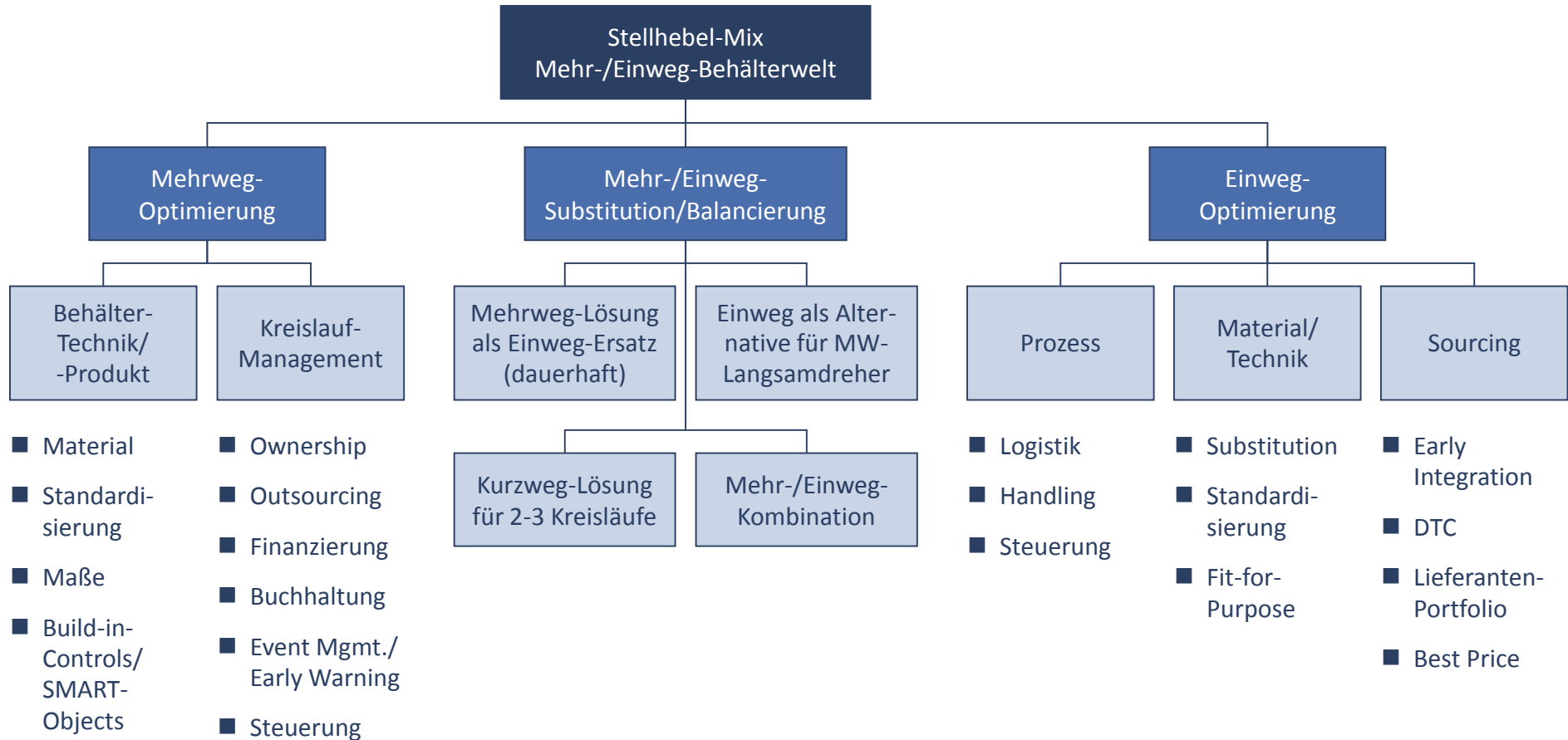
- OEM-Behälterzuführung über Versandzug
- Umsetzung der Anhänger auf Shuttle
- Umsetzung der Fertigware entweder in den Pool Stock oder direkt in Tourenkanäle
- Zusammenführung mit Handelsware

Das neue Konzept der Intralogistik bietet die Möglichkeit, eine staplerfreie und Ressourcen-schonende Equipment-Lösung einzusetzen

- Schleppzüge individuell gestaltbar
- Prinzip der gemischten Beladung
- Flexible Racks und Anhänger
- Einfache und ergonomische Handhabung in Liniennähe ohne Stapler und Hubwagen
- Problemlose Paletten- und GLT-Beladung
- ▶ Effekte:
 - Erfahrungswert: Ein Schleppzugfahrer pro Schicht für 10-15 Linien
 - Funktionsintegration Schleppzugfahrer und Behälterhandlung
 - Verkürzte Cyclic Times bei Einzelteilversorgung



Exxent setzt im Bereich Mehrweg-Einweg-Optimierung ein erfahrungsgestütztes Stellhebel-System ein und unterfüttert dies laufend mit einer wachsenden Maßnahmen-Bibliothek



Behältermanagement im Zentrum der Zulieferlogistik

- Die zentralen Fragen im Behältermanagement betreffen die Auswahl der Behältertypen, die Bedarfs- und Umlaufplanung, die Verwaltung und Steuerung, die gesamte Logistik, Kosten und Verrechnung.

Wie werden die Behälter über die gesamte Kette gesteuert und zu welchen Kosten ?



Wie hoch sind die Sicherheits- und Umlaufbestände?



Wie viele Behälter vom Typ X sind am Standort Y im Zustand Z ?

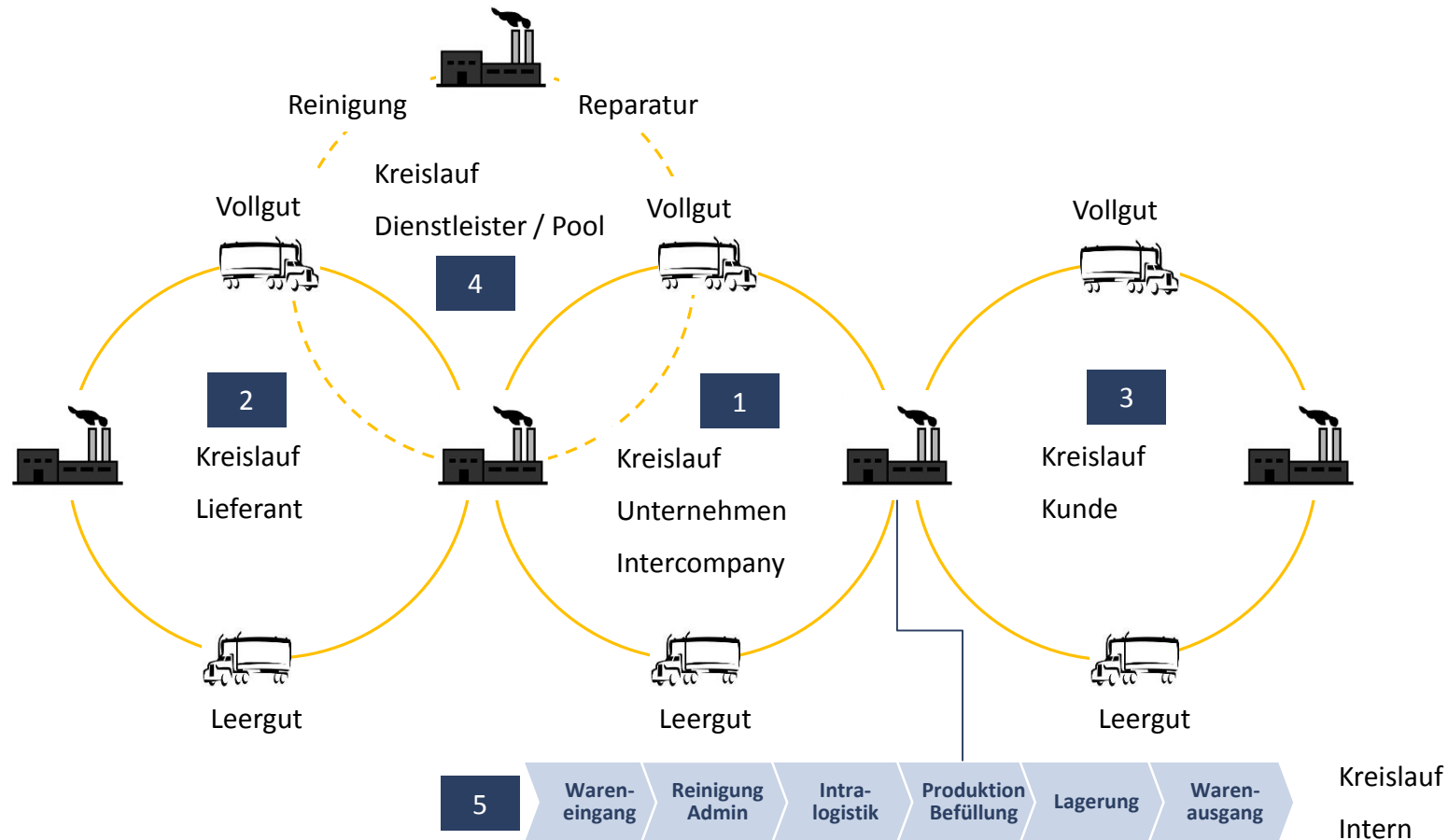


Werden die Behälter richtig verwaltet, gelagert, transportiert und verrechnet ?

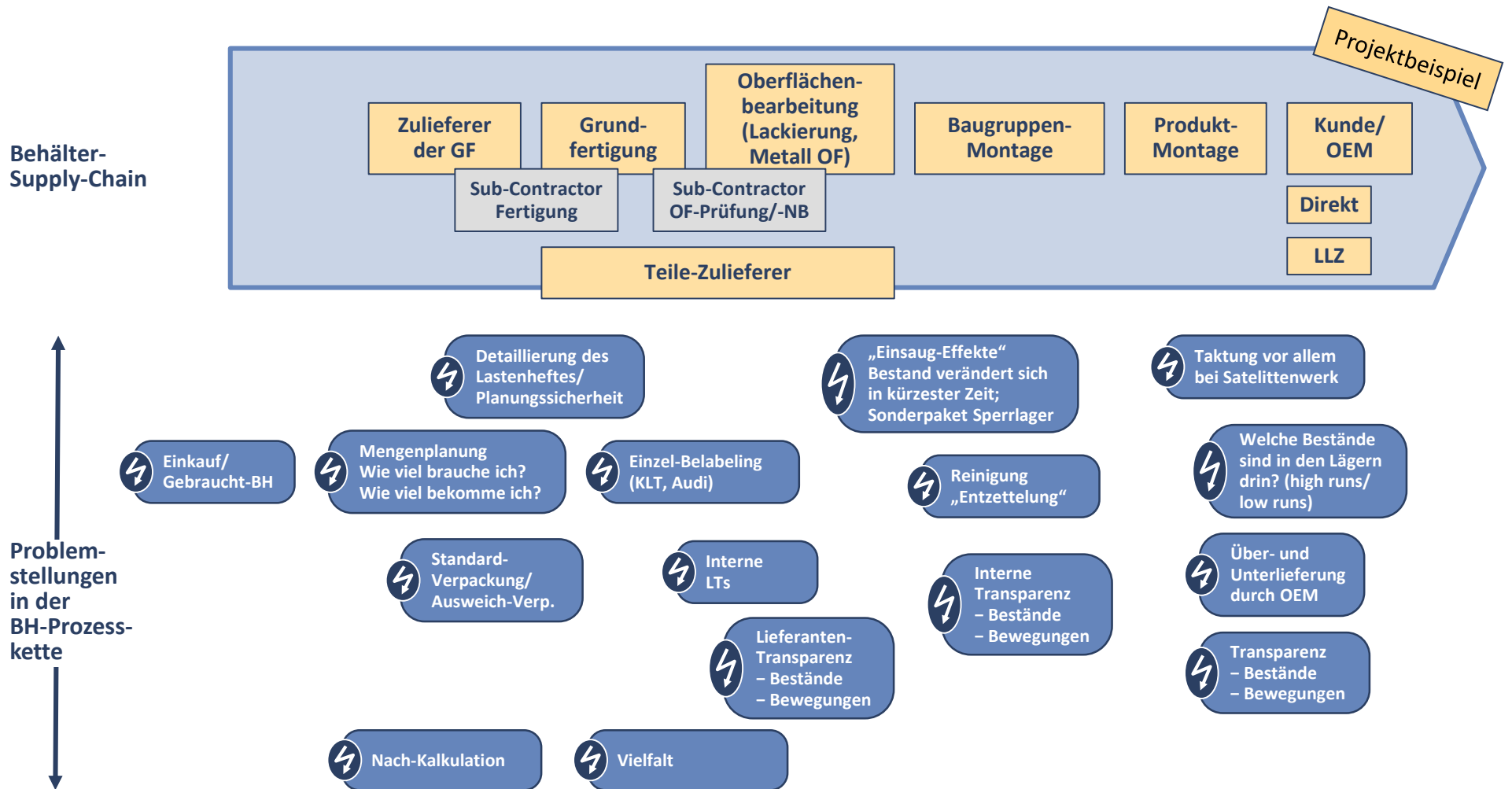


Behälterkreislauf

- ▶ Bei einem voll-integrierten Behälterereinsatz können bis zu 5 Systemkreisläufe mit bis zu n-Einzelbeziehungen entstehen. Dadurch entsteht ein komplexes System mit entsprechenden Anforderungsprofilen an Planung, Steuerung, Überwachung und Verrechnung.



Problem-Identifizierung in der Prozesskette (Fallbeispiel)



Logistisches Factbook (Daten und Informationen in unterschiedlichen logistischen Prozessen relevant)

Tool zur Transparenz

Transportnetzwerk

- Modal-Mix (Verkehrssysteme)
- Eingangsfrachten
- Zwischenwerksverkehre (IC)
- Standortverkehre
- Distribution
- Ausgangsfrachten
- Kosten pro Jahr, 1.Quartal
- Externe Kosten (Spediteure, LDLs)
- Eigener Fuhrpark
- Verdeckte Kosten Einkaufspreise
- Verdeckte Kosten Abholer

Bestände

- Rohmaterial
- Zukaufmaterial
- Hilfs- Betriebsstoffe
- Handelsware
- Zukaufmaterial
- Halbfertigbestände

Lagernetzwerk

- Standorte
- Flächen
- Eigene Facilities
- Mieten
- Funktionen

Equipment

- Eigener Fuhrpark
- Stapler (FFZ)
- Fördertechnik
- Regelsysteme
- Verpackungstechnik

Systemunterstützung

- ERP-Systeme (SAP,...)
- Lagerwirtschaft
- Versandabwicklung
- Transportabwicklung
- Frachtcontrolling

Personal

- Direktes Logistikpersonal
- Angaben in FTE und Headcounts
- Logistikkapazitäten in anderen Funktionen (z.B. Staplerfahrer in der Produktion, etc.)
- Organigramme zu Logistik

Verpackung

- Kosten Material
- Anlagen
- Personal
- Ladungsträger
- Kreislaufmaterial

Service Levels (SLAs)

- DSL: Vereinbarungen mit Kunden
- PSL: Vereinbarungen mit Produktion
- OTD: Definitionen

LDLs und Spediteure

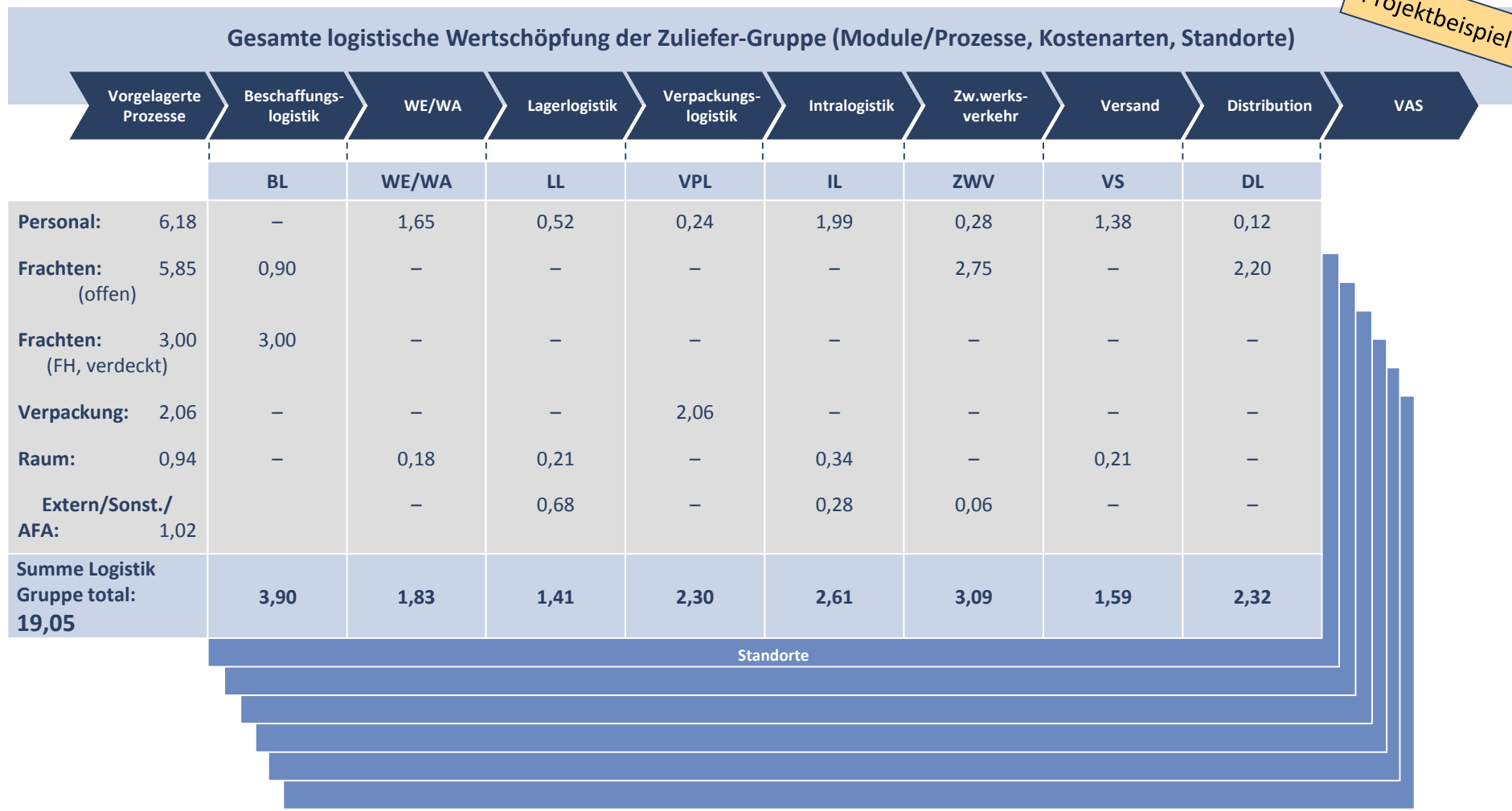
- Komplette Liste
- Umsatzliste 2010
- Umsatzliste 2011 Jan-März
- Konditionen und Vereinbarungen
- Rechnungskopien aus März
- Zuordnung auf Standorte
- Zuordnung auf Prozessketten
- Beschaffungslogistik
- Zwischenwerksverkehre
- Intralogistik (Kontrakt)
- Distributionslogistik
- Alle Lagerleistungen

Kunden und Lieferanten

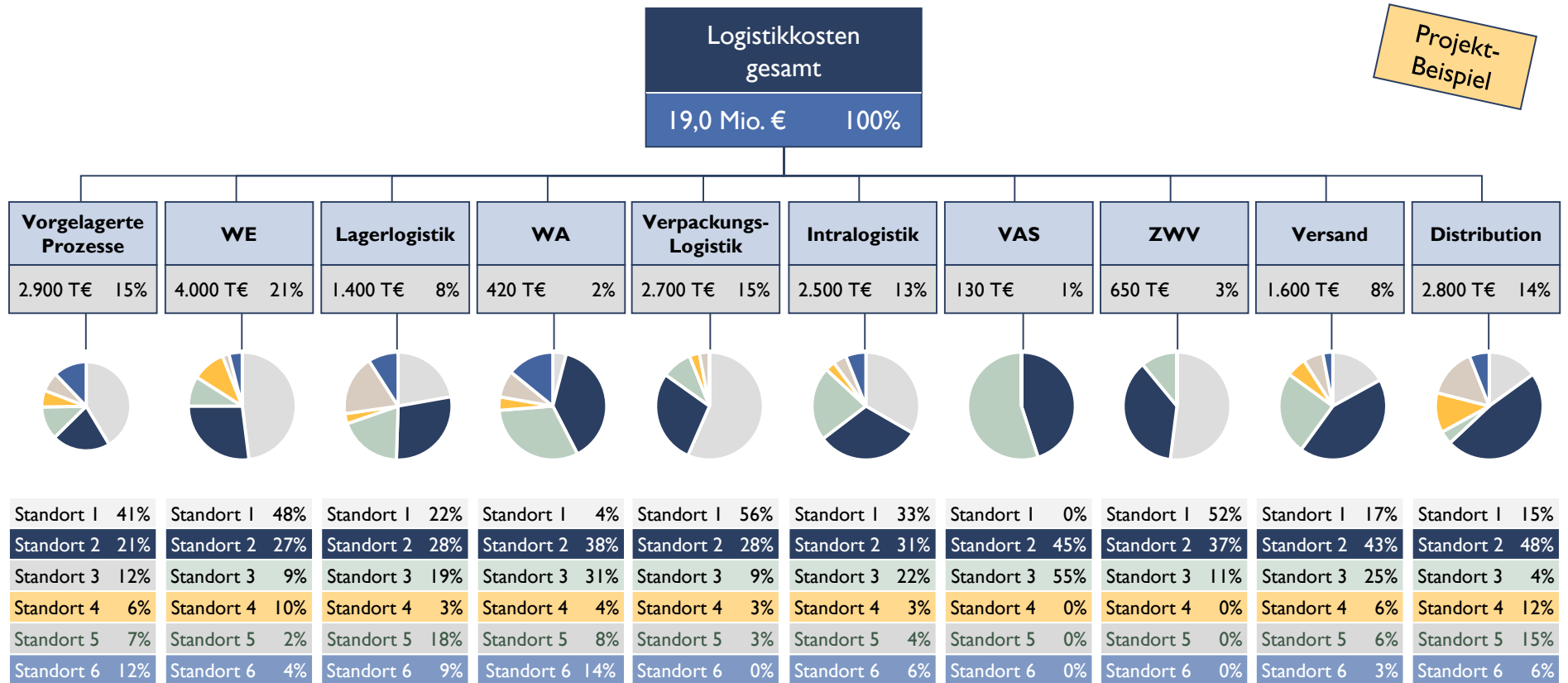
- Strukturen und Grupperierung
- SGFs und SGEs, Absatzkanäle
- Geschäftssysteme
- Lieferantenzahl
- Lieferanten-Standorte grob
- Materialgruppen mit Routings

Ergebnisbeispiel Logistikaudit – Kosten aggregiert über alle Prozessketten, Standorte und Kostenarten

Projektbeispiel



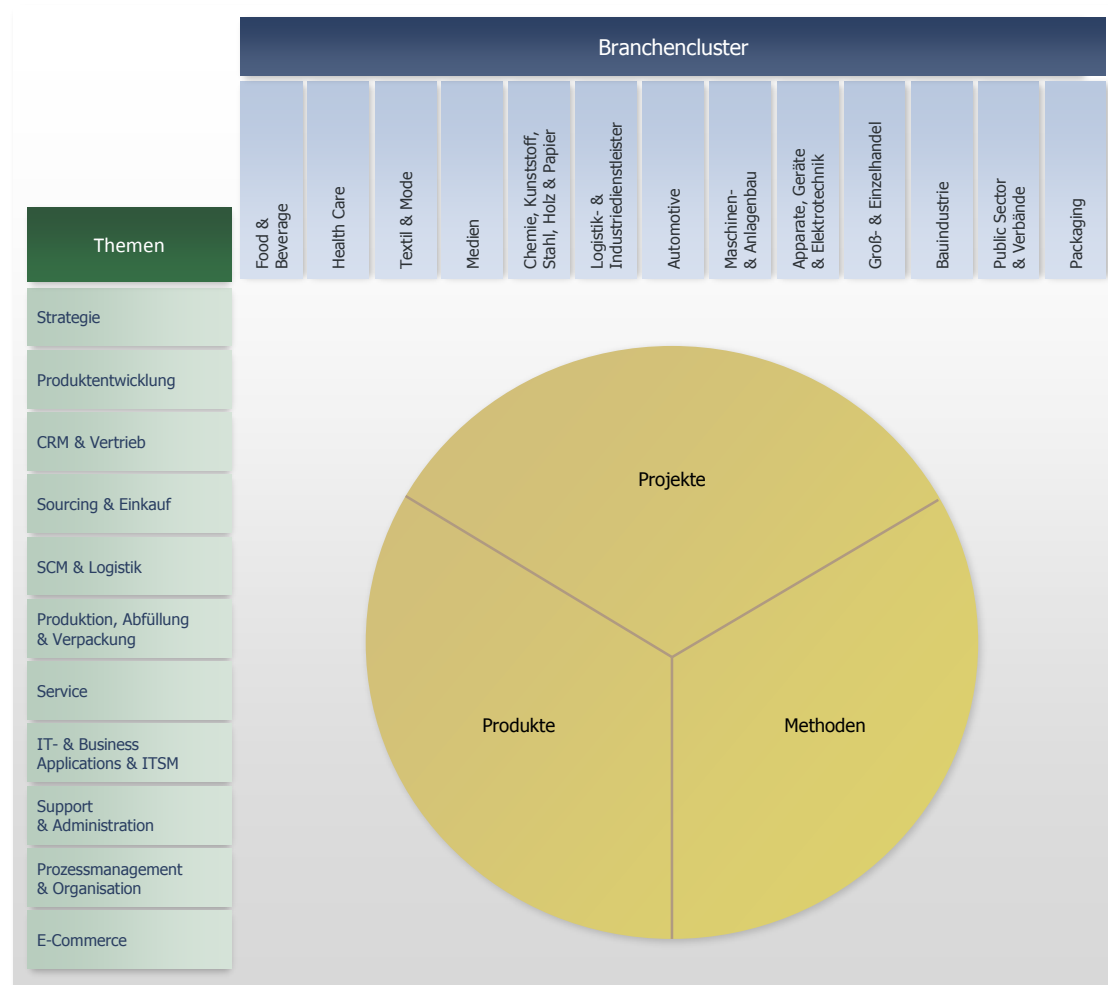
Logistik-Kosten nach Wertschöpfungsstufen und Standorten



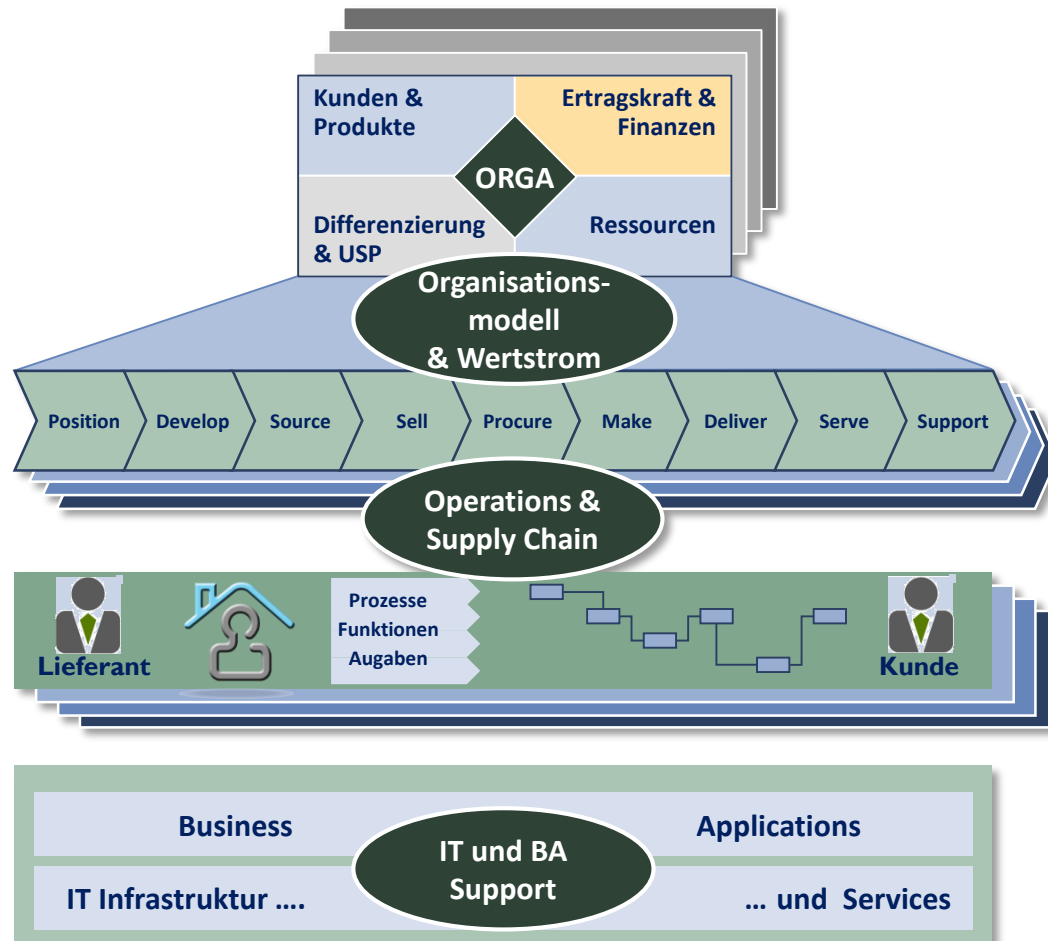
Leistungsspektrum nach Branchen-Clustern und Themen

- Unser **Branchenfokus** beinhaltet sowohl **industrielle Bereiche**, als auch **Branchen-Cluster** aus dem **Dienstleistungsbereich** und dem **Gesundheitswesen**.
- Gleichzeitig transportieren wir unsere Erfahrungen **über die Branchengrenzen hinaus**.
- Wir **konzentrieren** uns dabei auf **ausgewählte Industrien bzw. Branchen-Cluster**:
 - Automotive (OEM, Zulieferer, Handel)
 - Maschinen- und Anlagenbau
 - Industrie-Services und Logistik-Dienstleister
 - Textil- und Modeindustrie
 - Healthcare und Pharma
 - Groß- und Einzelhandel
 - Medien
 - Lebensmittel und Getränke
 - Verpackungsindustrie
 - Elektronik und Wehrtechnik
 - Chemie, Kunststoff und Stahl
 - Bauindustrie
 - Public Sector und Verbände, NGOs
- Für jede dieser **Branchen-Cluster** bieten wir rund um die Beratungsfelder **Operations, Prozesse, SCM, Logistik und IT** ein umfangreiches Set an Themen gestützt durch einen **gut sortierten Werkzeugkasten** an
- Unsere **Produkt-Markt-Matrix** (Branchen, Themen, Methoden) zeigt dies im Überblick

Branchen, Themen und Methoden der Exxent Consulting GmbH im Überblick (vgl. www.exxent-consulting.de)



Unser Leitbild: Die Brückenbauer zwischen Strategie, Prozessen und IT-Tools



Strategie und Geschäftsmodelle

- ▶ Positionierung (Kunden & Produkte) und Segmentierung
- ▶ Differenzierung & USP
- ▶ Ertragskraft & Gewinnmodelle
- ▶ Ressourcen (HR, Assets, Kapital)

Organisationsmodell & Wertstrom

- ▶ Wertschöpfungskette und Kernprozesse
- ▶ Leistungsspektrum (make or buy)

Operations, Supply Chain und Prozesslandkarte

- ▶ Wertstromanalyse und -design
- ▶ Prozess-Management
- ▶ Organisations-Strukturen

IT and BA Management

- ▶ Anwendungen und Software
- ▶ ERP, CRM, CAD, E-Commerce
- ▶ IT - Infrastruktur

Operational Excellence: Unser Beratungsansatz ist konsequent auf alle operativen Funktionen und Prozesse ausgerichtet und stellt die Umsetzung in den Mittelpunkt



Unser Beratungsansatz ist konsequent auf alle **operativen Funktionen und Prozesse** ausgerichtet und stellt die **Umsetzung in den Mittelpunkt**.



Hierzu entwickeln wir **individuell zugeschnittene Lösungen** und **unterstützen intensiv die Umsetzung**, der **größte Anteil** unserer Projekte ist **Umsetzungsarbeit**.



Für unsere **Schwerpunkt-Branchen** stellen wir **spezialisierte Teams** bereit, die mit hervorragendem **Praxis- und Methodenwissen** schnell zum Ergebnis kommen.



Unsere Stärke liegt darin, dass wir für die unterschiedlichen **Problem- und Aufgabenstellungen** in den Operations unserer Kunden stets die **richtige Antwort bezüglich Good Practice**, Konzeptlösungen und Methodik finden.

Wir **konzentrieren** uns auf die **wesentlichen Stellhebel und operativen Potenziale** unserer Kunden, um außergewöhnliche **Resultate messbar** zu erzeugen und um die operative Prozesswelt auf die Strategien hin richtig auszurichten.



Unsere Erfahrungen bereiten wir systematisch in **Stellhebelkonzepten, Frameworks und Maßnahmenbibliotheken** auf, so dass wir über eine **umfangreiche Toolbox** verfügen.



Unsere Kunden schätzen daher unsere Praxisnähe, die **Bereitschaft "die Ärmel hochzukrempeln"** und **dabei zu bleiben bis es läuft**.

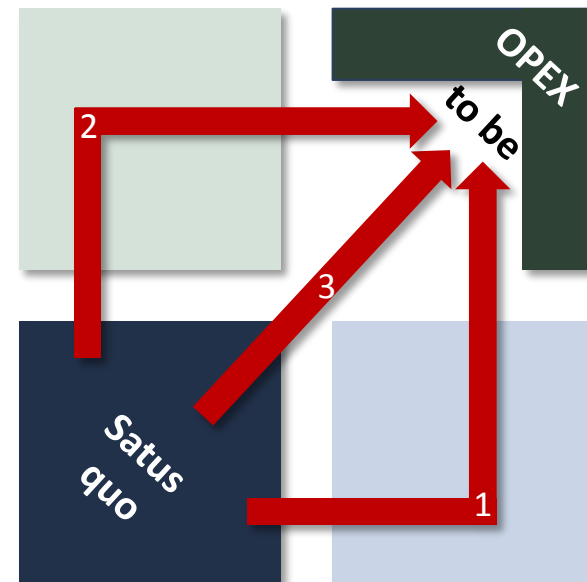


Der professionelle Einsatz unserer **Implementierungs- und Change-Management-Fähigkeiten** sichert **messbare Umsetzungsergebnisse**, an denen wir uns gerne messen lassen.



Umsetzungspfade und Verdaulichkeit als ein Schwerpunktthema der Umsetzung im Mittelstand

- Wir legen ein starkes Augenmerk auf den **richtigen Umsetzungspfad**, denn er alleine entscheidet über **Geschwindigkeit, Erfolg und Motivation**.
- **Pfad 1 = Evolution**: Der erste scheinbar leichteste Pfad zeigt die größte Verdaulichkeit des Umsetzungs-Prozesses, aber auch das größte Speed-Risiko auf.
- **Pfad 2 = Revolution**: Der zweite Pfad nimmt die größte Veränderung vorweg, beansprucht die Organisation am Anfang stark, aber führt am Ende schneller zum Ziel.
- **Pfad 3: Der diagonale bzw. direkte Weg** trägt das größte Motivations- bzw. Verdaulichkeits-Risiko, ist aber unter extremem Handlungs-zwang und Sanierungsdruck oft erforderlich.



Produkte: Mit wenig Aufwand schnell Erfolge erzielen

- Produkte sind **standardisierte und vorkonfigurierte Arbeitsformate**, an denen man Zeit, Aufwand und Euros leicht und nachvollziehbar festmachen kann. Wir wollen somit einen Beitrag dazu leisten, Beratung wieder transparent und kalkulierbar zu gestalten. Alle **Produkte basieren natürlich auf hoch-komprimierten Analyse-, Potenzial- und Lösungsphasen**. Sie eignen sich ideal als Einstieg und Vertrauensbildung der Partnerschaft zwischen Berater und Kunden. Gleichzeitig kann man Sie oft im Verlauf eines Projektes einsetzen, um **Phasen zu beschleunigen** oder einen kleinen Ausflug zu machen.
- Die von uns **angebotenen Produkte** sind hier in einer Auswahl gezeigt, zusammen mit einer groben Angabe der Durchlaufzeit vom Kickoff bis zum Ergebnis (der zeitliche Aufwand ist hiervon natürlich abhängig, aber separat zu sehen, lässt sich aber auf Anfrage schnell angeben):
 - Strategie-SWOT-Workshop (2 Tage)
 - OPEX Scan (3 Wochen)
 - Supply-Chain-Scan (2 Wochen)
 - Logistik Scan (3 Tage)
 - Logistik Audit (1 Woche)
 - Bestände Scan (1 Woche)
 - Behälter- und Verpackungs-Scan (1 Woche)
 - Outsourcing Scan (3 Tage)
 - PLK-TSA-SCAN (Prozesslandkarte und Tätigkeits-Struktur-Analyse) (4 Tage)
 - Overhead Efficiency Check (1 Woche)
 - SAP-Scan oder ERP-Scan (bei MS AX, SAGE, ...) (2 Wochen)
 - CRM Scan (2 Wochen)
 - Auftragsdurchlauf-Management (ADM) oder auch Smart Order-to-Cash (OTC) (4 Wochen)
 - Beschaffungs-Management (BM) oder auch Smart Purchase-to-Pay (PTC) (4 Wochen)
 - Basisverbesserung (4 Tage)
 - Weitere ...

Methoden: Brownpaper und Basisverbesserung als Ankerpunkte

- **Methoden werden flexibel** in unseren **Projekten und Produkten** eingesetzt, sind hoch standardisiert und gehören zu **Handwerkzeug**. Wir nehmen nicht jeden neuen Trend auf, verfeinern aber unsere **Toolbox** seit über 20 Berufsjahren ständig. Zudem wird die Entwicklung in gemeinsamen Forschungsprojekten z.B. mit den Fraunhofer Instituten und anderen Universitäten vorangetrieben.
- Häufig **angewendete Methoden** sind grob nach den drei **Hauptphasen Analyse & Potenziale, Stellhebel & Konzeption, Maßnahmen & Umsetzung** gegliedert:

- SWOT Analyse
- Wertstromanalyse (WSA)
- Scans
- Brownpaper
- PUMA (Projektumfeldanalyse)
- Fuhrparkanalyse
- Logistisches Factbook
- PLK und Prozesshaus (Prozesslandkarte)
- DLZ-Analyse (Durchlaufzeiten)
- Prozess-Funktions-Matrix
- TSA (Tätigkeits-Struktur-Analyse)
- Qualitätskostenanalyse
- Multimomentaufnahme
- YTF Yard-Traffic-Footprint (Hoflogistik- und Werksverkehrsanalyse)
- Ursachen-Wirkungsdiagramm
- Prozessbewertung, Auswirkungsanalyse (better, faster, cheaper)
- Prozesskostenrechnung
- Benchmarking

- Wertstromdesign (WSD)
- Stellhebel-Matrix
- Prozess-Change-Ticket
- ViFlow (Digitales Prozessmanagement)
- Collaborative Organizational Design
- Konvergenz-Workshop
- ITIL / COBIT / ISO Standard Frameworks
- Quality Gates
- RACI / Rollenmodelle
- Logostein (Logistische Simulation mit Legosteinen)
- Multi-Projekt-Planung (MPP)
- KVP (Kontinuierlicher Verbesserungs-Prozess)
- PMIG (Prozess Management Implementation Guide)
- 6-Sigma
- BPM Handbuch
- BPM Steuerungsprozess
- KPI Cockpit

Projekte: Lernkurven und Good Practices

- **Typische Projektanlagen** basieren auf unseren Erfahrungen, gleichzeitig ist jedes Projekt dann wieder individuell und nach Kundenwünschen und auf die **spezifische Situation** zugeschnitten. Somit ist das Ganze für uns auch evolutorischer Prozess, der auch unsere **eigene Lernkurve** abbildet. Außerdem sollten unsere Kunden auch davon profitieren, über uns **von anderen zu lernen**.
- Die von unserem **Team durchgeführten Projekte** lassen sich hier nur in einer **Auswahl** darstellen, gerne nennen wir auf Anfrage konkrete Beispiele, Project Cases und Referenzen.

- Restrukturierung der Operations
- Post Merger Integration nach Übernahme einer Firma durch eine Gruppe
- Reorganisation der operativen Leistungskette und Prozesse
- End-to-End Process Scan
- Durchführung eines Quick Scans in Operations, Supply Chain und Logistik
- Audit und Potenzialanalyse der Operations
- Operational World Class Excellence
- Effizienzsteigerungsprogramme 1-5 entlang der operativen Wertschöpfungskette
- Standardisierung in Prozessen und Produkten
- E2E SAP-Optimierung
- Auswahl und Einführung eines neuen ERP-Systems
- Kostensenkung der Gesamtlogistik
- Einführung Auftragsdurchlaufmanagement (OTC)
- Einführung eines Operativen Prozess Managements
- Organisation BPM
- Neuausrichtung Logistikkette
- Outsourcing der Logistikkette und Kontraktlogistik
- Frachtkostenreduzierung
- Neuaufbau des gesamten Distributions-Netzwerkes
- Neuaufstellung des Behältermanagement
- Optimierung Verpackungskosten
- Manufacturing Network
- Basisverbesserungen in den Operations
- Effizienzsteigerung in administrativen Funktionen
- Optimierung ITSM
- Auswahl und Einführung eines neuen CRM-Systems

Unser Team



John A. Eke
Geschäftsführender Gesellschafter

Mob: +49 (0) 172 824 88 03
john.eke@exxent-consulting.de



Thomas Fiedler
Senior Consultant

Tel/Mob: +49 (0) 89 416 127 35
thomas.fiedler@exxent-consulting.de



Marc A. Eke
Consultant

Mob: +49 (0) 173 721 43 41
marc.eke@exxent-consulting.de



Kristine Heinecke
Senior Consultant

Mob: +49 (0) 170 294 91 60
kristine.heinecke@exxent-consulting.de



Wolfgang Hofmann
Spezialist für Finanzen

Mob: +49 (0) 174 9450184
wolfgang.hofmann@exxent-consulting.de



Dr. Guido Obermüller
Senior Consultant

Mob: +49 (0) 172 824 88 03
guido.obermueller@exxent-consulting.de



Ralf P. Jäschke
Vertrieb und Coaching

Mob: +49 (0) 172 243 91 78
ralf.jaeschke@exxent-consulting.de



Christian Gäde
Senior Consultant

Mob: +49 (0) 177 4660595
christian.gaede@exxent-consulting.de



Exxent Consulting GmbH
Firmensitz

Kontaktdaten:

Adresse:

Exxent Consulting GmbH
Dahlienstr. 13
D-84174 Eching

Ansprechpartner: John Albert Eke (Geschäftsführer)

Tel.: +49 172 824 88 03

Fax: +49 8709 9430290

E-Mail: john.eke@exxent-consulting.de

Internet: www.exxent-consulting.de



Digitale Visitenkarte



Website

